

الموسوعة القانونية
للاستثمارات والعقود الدولية
وثائق وبحوث
(٢)

التعاقد الدولي وتجهيز مشروعات التنمية
« اختيار المتعاقد »

أحمد توفيق نعيم عطية

المحامى لدى محكمة النقض
نائب رئيس مجلس الدولة السابق
المستشار القانونى للوكالة الأمريكية للتنمية الدولية السابق

الناشر

دار النهضة العربية

٢٢ ش عبد الخالق ثروت - القاهرة



الموسوعة القانونية
للاستثمارات والعقود الدولية
وثائق وبحوث
(٢)

التعاقد الدولي وتجهيز مشروعات التنمية
« اختيار المتعاقد »

الدكتور نعيم حمادة

الحامى لدى محكمة النقض
نائب رئيس مجلس الدولة السابق
المستشار القانونى للوكالة الأمريكية للتنمية الدولية السابق

الناشر

دار النهضة العربية

٢٢ ش عبد الخالق ثروت - القاهرة

الإهداء

« الى الذكرى العطرة لأستاذ وزميل فاضل ...
 المرحوم الدكتور مصطفى كمال وصلى ...
 نائب رئيس مجلس الدولة الأسبق ...
 تقديرا لما أوصانا به من اقبال على العلم ، وتواضع فيه ، »

ن . ع

تمهيد

اولا : حجم مشروعات التنمية :

بلغ اجمالي مساعدات التنمية المقدمة الى البلاد الآخذة في النمو عام ١٩٩٠ ما يقرب من ٦٠ بليون دولارا عام ١٩٩٠ . ويتمثل جزء جدير بالاعتبار من هذه الاعتمادات في منح وقروض مباشرة مقدمة من الدول النامية، وورؤوس أموال زودت بها الدول النامية منظمات مالية متعددة الأجزاء مثل البنك الدولي للإنشاء والتعمير .

الدور الذي يلعبه تجهيز المشروعات في التنمية الدولية :

ويعتبر تزويد مشروعات الدول الآخذة في النمو بما يلزمها من انشاءات وبضائع وخدمات أمرا حيويا بالنسبة للتنمية الدولية . وتتضمن

أغلب هذه المشروعات تشييد منشآت عامة ، وتوريد آلات ومعدات وتركيبها ، والحصول على خدمات فنية لا يستغنى عنها تحقق الأهداف المرصدة لدعائم المشروع .

وفي مشروعات البنية الأساسية التقليدية ، مثل الطرق والسكك الحديدية والخزانات متعددة الأغراض والمصانع والاتصالات التليفونية يتوقف على حسن التجهيز وسلامة التعاقدات اتفاق أداء المشروع ، وانجازه في الوقت المقرر له ، وذلك كله في إطار الاعتمادات الماليه المقررة له بلا تجاوز أو تفريط .

وحتى بالنسبة للمشروعات الأخرى غير مشروعات البنية الأساسية . فإنه لا يمكن الحصول على ما شاكل أبنية المدارس والمستشفيات ودور الثقافة والإسكان الاقتصادى والميادات والمعدات الدقيقة والخدمات السمعية والبصرية والأدوات العلمية ، إلا من خلال اتباع إجراءات سليمة للتجهيز .

فإذا جاءت هذه الإجراءات ضعيفة أو معيبة ترتب على ذلك خسائر تتمثل في نقصان الجودة ، وتأخير الأداء ، وزيادة التكلفة ، بالإضافة إلى الوقت الذى ينفق بلا طائل في فض المنازعات ، وتسوية المشاكل المترتبة على ذلك كله .

منظمات التمويل الدولى :

أن المنظمات الدولية الكبرى التى تسهم فى تمويلها دول عدة ، مثل البنك الدولى ، والبنك الآسيوى للتنمية ، والبنك الأمريكى للتنمية ، والبنك الأفريقى للتنمية - مثل هذه المنظمات المالية الدولية الكبرى مطالبة ، بمقتضى نظمها التأسيسية ولوائحها ، بالسعى إلى تحقيق الوفرة ، والفعالية فى استخدام اعتماداتها فضلاً عن كفالة تكافؤ الفرص للموردين والاستشاريين المنتمين إلى الدول الأعضاء فى تلك المنظمات التمويلية .

ومن أجل تمكين حكومات الدول الآخذة فى النمو من الاستفادة على أفضل الوجوه من موارد تلك المنظمات يلقى على عاتق تلك المنظمات التزام ، بأن تعبّل على تمويل عمليات تجهيز مشروعات الدول الأعضاء التنمية بأقل تكلفة وأعلى كفاءة ممكنة . وهو ما يعنى عادة تمكينها من أن يتم تجهيز تلك المشروعات دولياً من خلال مناقصات تنافسية مفتوحة تحقق الاستفادة بشروط وأوضاع معقولة ، من الاعتمادات التى تتاح لها باتفاقيات ثنائية أو متعددة الأطراف على صورة منح أو قروض .

ثانيا : تنوع السياسات :

ربما سوف يكون من الأيسر أن تتفق الهيئات الدولية المستفيدة بالاقراض على طائفة واحدة من الأحكام الخاصة بالمناقصة والتفضيل . وعلى الرغم من أن مثل هذا التناقص قد يكون مرغوبا فيه ، إلا أنه غير ممكن التوصل إليه لاعتبارات السياسة واملاءات الملاءة . ويصدق هذا على وجه الخصوص كلما كان للتقاليد والممارسات والايديولوجيات نفوذها على صياغة المقرضين لبعض الأحكام . وثمة موقفين على قدر كبير من الاختلاف بل والتناقض ازاء تنفيذ عقود الاشغال العامة . الأول هو الموقف الانجلو ساكسوني والثاني هو الموقف الأوروبي . والموقف الأول يتمسك به الصندوق الأوروبي للتنمية (اى . دى . اف) ويمثل فى الدور المسند الى المهندس المشرف على التنفيذ ، فهذا الدور أضيق بكثير من الدور الذى يؤديه ذلك المهندس فى بريطانيا والولايات المتحدة . وقد القى هذا الاختلاف بظلاله على قوانين ولوائح المزايدات والمناقصات العامة المتعاقبة فى مصر ، اذ صدرت فى ظل المفهوم الأوروبي الفرنسى . وعلى الرغم من أن الاشتراطات العامة للصندوق الأوروبي للتنمية التى تحكم مناقشات وعقود الاشغال العامة قد لحقها التعديل الى بعض الحدود منذ انضمام المملكة المتحدة الى ال اى . اى سى . الا أن موقفها المعدل لا زال يعكس نظاما مختلفا عن ذلك الذى يحتويه وثيقة الفيديك FIDIC المنطوية على الشروط العامة للعقود الدولية للمهندسة المدنية .

وعلى أنه بالرغم من أنه سوف يكون موقعا فى الخطأ الا نعترف بوجود هذه الفوارق ، الا أنه سوف يكون من الخطأ أيضا أن نبالح من شأنها . ذلك أن تقنيات قواعد التجهيز لمعظم هيئات الاقراض الدولية انما تختلف فحسب فيما يتعلق ببعض الجزئيات . أما اهدافها بصفة عامة فلا اختلاف بينها . فهى تسعى جميعا الى ضمان أن ما وافقت على تمويله من عقود تزويد المشروعات بالبضائع والخدمات قد قام من ناحية الدعوة الى التناقص عليها ، وتقييم العطاءات ، وابطاها مع من أرست عليه أسس من الجودة والعدالة من أجل تحقيق هدف الوفرة والفعالية ، أو بعبارة أخرى قد توخى تزويد المشروعات بأفضل البضائع والخدمات بأقل الأسعار من خلال تنافس دولي يكفل للموردين والمقاولين من الدول الأعضاء فرصة متساوية للمساهمة فى الاجراءات المرسومة لذلك .

صحة اجراءات المناقصة :

أن أغلب هيئات الاقراض الدولية تعد ما يعتبر بمثابة لائحة تحكم تجهيز المشروعات بالبضائع والأعمال متفقة مع متطلبات اجراءات المناقصات.

التنافسية الدولية . بل ان بعضها جعل من وثائقها الملمة والصادرة عنها في هذا المقام وثائق وجوبية وملزمة . مثلما فعل الصندوق الأوربي للتنمية . (اى . دى . اف) وهذه اللوائح أو الخطوط العريضة انما تستهدف تحقيق الغايات العامة المرجوة من الهيئات التمويلية التي سنتها وهي الوفرة والفعالية واتاحة الفرص المتكافئة .

الاقتصاديات المحلية للدول المقترضة :

وان محورا رئيسيا وحيويا في المناقصة التنافسية ليس فحسب ان تجري اجراءاتها محققة للمدالة ، بل وان تبدو على أنها كذلك أيضا . اى أن تطمئن المتنافسين الى أن البت في عطاءاتهم سيتم على نحو محقق للحيدة والنزاهة بحيث توصل اجراءات المناقصة الى ارسائها على صاحب أفضل المطالبات المقدمة . وعلى سبيل المثال ، فان أغلب الهيئات المقرضة تشترط أن يكون فتح المظاريف في جلسة علنية ، وان يسمح للممثلين عن المتنافسين بحضور هذه الجلسة والا تقبل عطاءات بعد فتح المظاريف . فاذا تضمنت النظم المحلية التي يفترض أن تجري في ظلها المناقصة الممولة من إحدى هيئات الاقراض الدولية ما يتعارض مع هذه الأساسيات التي تكفل حييدة المناقصة وتضمن ادخال الطمانينة في قلوب المتقدمين لها فان لوائح هيئات التمويل الدولية تلك تشترط قضاء النظام المحلي واستبداله بلائحتها . اذ يجب أن تأتى اجراءات المناقصة المحلية متصاعدة ومتفقة مع هذه القواعد التي صار اتباعها متعارفا عليه دوليا ، كي يطمئن المتنافسون الدوليون الى سلامة الاجراءات التي سوف تتبع بالنسبة لفحص عطاءاتهم والبت فيها . وعلى أى حال فنظرا الى أن لوائح أغلب أولئك المقرضين الدوليين لاتهدف الى غير ضمان سلامة اجراءات المناقصة على ما يليه حسن المنطق والخبرة ، فان استلزام تطبيق تلك اللوائح للحصول على التمويل لا تشكل عادة أى عبة جديده ازاء السير بمشروعات التنمية قدما في طريق التنفيذ .

ثالثا : التجهيز الخاص :

تعتبر هيئات التمويل الدولية ان التجهيز هو مسئولية المقترضين . ومع ذلك لا تنكس هذه الهيئات عن محاولة بسط رقابتها على مدى اتباع المقترضين لاشتراطاتها عن التجهيز . وعلى الرغم من سعي الهيئات المقرضة الى بسط رقابتها على سلامة اجراءات التجهيز الا أن العلاقة القانونية التي تنشأ عن تمويل مشروعات التنمية تظل علاقة بين القرض والمقترض وحدهما ولا يدخل فيها المتقدمون لتجهيز تلك المشروعات وتزويدها بالخدمات والبضائع والانصاف المادية . وتكون المسئولية عن القرض الممنوح من القرض واقعة على عاتق المقترض قبل القرض .

أما مقالولوا التجهيز وموردوه فإن علاقاتهم القانونية عن عمليات التزويد فتقوم بين كل منهم مجتمعين أو منفردين وبين المقترض ، ولا يكون للمقرض أى شأن من الناحية القانونية بهذه العلاقة ، فلا يسه منها على المستوى النظرى أو القانونى - سوء أو ضرر ، حتى لو أدت عمليات التجهيز على نحو معيب وغير سليم . ولا يجوز أن تقام ضده بسبب أى مطالبات أو دعاوى من قبل مقالولى أو موردى التجهيز . وترتبا على ذلك فإن تجهيز مشروعات التنمية من خلال التمويل الدولى لها تسفر عن طائفتين من العقود أو العلاقات القانونية . طائفة أولى من العلاقات تقوم بين المقرض والمقرض ، وبعبارة أدق عقد القرض ومستتبعاته ، وطائفة ثانية من العلاقات تقوم بين المقرض والذى يحصل على القرض وبين من سوف يستعين بهم من مقالولين وموردين فى التجهيز ، وسوف نرى أن المقرض هو الذى يشترك فى الوجود بين الطائفتين من العلاقات القانونية ، فهو مرتبط من ناحية مع الهيئة المقرضة (عقد القرض) ومرتبط أيضا من ناحية أخرى مع القانونين بتزويد المشروع بالبضائع والخدمات والانشاءات (عقد التجهيز) أما الهيئة المقرضة فهي لا توجد قانونا فى عقود التجهيز وكل من مقالولى التجهيز لا يوجد قانونا فى عقد القرض .

ولكن نظرا لجسامة الآثار المترتبة على اختلال سير الطائفة الثانية من العقود والانعكاسات السيئة التى يمكن أن تعود على الهيئة المقرضة من جراء ذلك ولو بطريقة غير مباشرة ، اذ كل ما يؤثر فى مركز مدينها سوف يؤثر فى استقرار علاقة المديونية بينهما ، فإن هيئات التمويل الدولى لا ترد فى أن تبسط نوعا من الرقابة على اجراءات التجهيز أى أنها تطل على الطائفة الثانية من العلاقات ، وتعتبر أن فى هذه الرقابة من أجل ضبط عمليات التجهيز وتوخى سلامتها مصلحة المقرض ذاتها كما فيه مصلحتها أيضا . مع استمرار التمسك قانونا بأن مسئولية التجهيز تقع على عاتق المقرض على الدوام . وانه ليس لتلك الهيئات التمويلية بأى مقالول يختار لعملية تجهيز أية علاقة حييمة تدعو الى التدخل أو التلويح بتفصيله .

على أنه مهما كان الأمر ، فإن المقرضين يحاولون بسط رقابتهن على اجراءات تجهيز المشروعات التى يقومون بتمويلها . وبالنسبة لعمليات التجهيز الكبيرة التى تجرى على أساس من المناقصة الدولية التنافسية نجد القسط الأكبر من اشراف تلك الهيئات يجرى قبل ارساء المناقصة وابرام العقد المزمع ابرامه من أجل التجهيز وذلك لتجنب المقرض من التردى فى الأخطاء على أنه فى بعض الحالات الأخرى أيضا ترجى هيئات الاقراض رقابته الى ما بعد ذلك . وعلى الرغم من أن المقرض قد لا يكون بإمكانه أن يمل اسم المقالول الذى يجرى معه التعاقد الا أن المقرض من حقه أن يتمتع

عن تمويل عملية تجهيز شابتها الأخطاء ، أو يلجأ إلى إجراءات أخرى مثل إلغاء الجزء المخصص من القرض لتمويل البند الذى شابته النقائص . على أنه سواء كانت الرقابة التى يعجزها المقرض على إجراءات التجهيز رقابة مسبقة أو رقابة لاحقة ، فإن المقصود هو تجنب المقرض من التردى فى الأخطاء التى تشوب التجهيز بقدر ما تكون له بعض الانكاسات الضارة على المركز المالى للهيئة المقرضة فى الخصوصية المطروحة . كما أن كل وسائل الرقابة هذه سابقة كانت أو لاحقة أى تعقيبية لا تمنح الهيئة المقرضة السلطة القانونية فى قرضى مقال دون غيره على المقرض لتولى التجهيز واجرائه .

وفى هذا المقام أيضا نشير الى أن ما تتبعه هيئات التمويل الدولية من إجراءات بالنسبة لتلقى شكاوى الممولين من الإجراءات التى يعتبرونها متعينة ومجحفة بمصالحهم فى صدد عملية تجهيز تنولى تلك الهيئات تمويلها تتباين من هيئة الى أخرى ، ولا تتسم سياساتها كليهما بالوحدة فى هذا المقام .

الباب الأول

معايير اختيار التعاقد

الفصل الأول : تحديد مدى عمليات التجهيز المطلوبة :

ان أهمية التخطيط والجدولة على أسس سليمة أمر لا يمكن إنكاره بالنسبة لتحديد مدى عمليات التجهيز المطلوبة . ويتضمن إجراءات التخطيط والجدولة بالنسبة لتجهيز مشروعات التنمية التى تتلقى تمويل جزئيا أو كليا من منظمات اقراض خارجية الخطوات الآتية :

١ - اعداد قوائم لحصر مختلف المباني المطلوب تشييدها ، والمعدات المطلوب الحصول عليها من أجل المشروع .

٢ - تحديد التواريخ التى يجب أن تكون كل من هذه المنشآت والمعدات جاهزة فيها للاستخدام فى الإطار العام لتنام المشروع .

٣ - تحديد العلاقة بين كل من هذه الخطوات وبين الخطوات الأخرى للمشروع .

٤ - تحديد مضمون كل من أعمال التجهيز هذه متفرقا وحصر جزئياته على نحو تفصيل .

٥ - تحديد المدة التي تلزم كل من فقرات التجهيز وبيان التاريخ المستهدف إنجازها فيه على مدى المسيرة التي تستغرقها كل فقرة جزئية من فقرات عمليات التجهيز الفردية ، وذلك في إطار المسيرة الزمنية للفراغ من المشروع كله .

٦ - اعداد لوحة تبين خاناتها التواريخ السابق الاشارة اليها بالنسبة لكل مناقصة تجهيز على حدة لتساعد على مراقبة سير برنامج العمل ومتابعة عملياته من أجل ضمان تمامها في الأوقات المقررة لها .

ويستلزم مزيداً من الاهتمام توضيح المعيار الذي يطبق في تقرير محتويات كل عملية تجهيز منفردة ، فلسوف يكون لمراعاة هذا المعيار تأثيره الفعال على زمن تنفيذ المشروع كله . وفيما يلي نورد بعض هذه المعايير المتصورة :

(أ) التوقيت أو الزمنية : يجدر تفريد الأبنية المراد تشييدها والسلع المطلوب تسليمها في إطار البرنامج التجهيزي كله . وهذا الاجراء من شأنه توزيع ادارة برنامج التجهيز وتدير مستلزماته توزيعاً وصيماً متساوياً على مدى زمن المشروع ، مما يزيد المرونة المتاحة ، بالسماح للشترى بإمكانية التعديل في عقودها التالية تعديلاً يعكس التغيرات الطارئة على المشروع . ان كل عقد من العقود أسهل في تديره وإدارته مادام أضحى أصغر من العملية برمتها وأكثر تماسكاً . ولاشك ان التأخير أو الإخلال بعقد من العقود الفرعية يكون تأثيره على المشروع أهون ضرراً مما لو كان المشروع كله قد غطي بعقد وحيد .

(ب) بثائيات السوق : من أجل الحصول على أفضل الأسعار ، يجب أن يراعى المشتري (صاحب العمل) ان تتضمن كل مناقصة فحسب أصنافاً من السلع أو الخدمات تتوافر من مصدر واحد في السوق . ومن ثم يجب ان تفرز الأعمال المدنية وتفصل عن شراء المعدات ، مادام ان مقاولي الانشاء والبناء منفصلون عن موردي البضائع والمعدات . وعلى سبيل المثال ، فبالنسبة لمشروع يتضمن بناء سد ومحطة توليد للقوة الكهربائية ، فان كلا من هاتين العمليتين من زاوية تجهيز المشروع يجب أن ينظر اليها منفصلة عن الأخرى ، وذلك للحصول على مزايا المناقصة بين مؤسسات انشائية ذات كفاءة من أجل بناء السد من ناحية ، وتنافس كل البيوتات الصناعية المؤهلة من أجل توريد أجهزة توليد القوى وتركيبها من ناحية أخرى . وبذلك لا تتداخل العمليات في المناقصة الواحدة ، ومن ثم يجب أن تكون الدعوة الى التناقص لبناء السد قاصرة على مقاولي بناء مؤهلين ، وتكون الدعوة الى التناقص لتسويده وتركيب معدات محطة توليد الطاقة الكهربائية موجهة الى موردي هذه الأصناف

وعدمهم ، فلا يتقدم الى المناقصة ، اذا لم تجنب وتفرز احتياجات المشروع ابتداء ، موردون ومقاولو بناء مما فتخلط المطاات وتندعم الحدود بين سعر وسعر نظرا لما سوف يحتويه سعر المناقصة في هذه الحالة من مقابل للمعدات الموردة والمركبة ومقابل تشييد الاعمال المدنية في الوقت ذاته . بل يجب ، وذلك نتيجة لفرز احتياجات المشروع وبالتالي العمليات المزمع طرحها للمناقصة ، ان تجرى الدعوة الى التقدم بعروض التجهيز مصنفة بحسب نوعية الاحتياجات ومضامينها . فاذا كان المشروع كما قلنا يتعلق بإنشاء خزان مائي ، يستخدم أيضا في توليد الطاقة الكهربائية من المياه المتدفقة من فتحاته فإنه لا يجدر أن تجرى الدعوة الى المناقصة بحيث تخلط فيها أعمال البناء بأعمال التوريد والتركيب ، والا لحصل مجهز المشروع على عروض بأسعار لن تكون هي أفضل الأسعار ولا أنسبها ، حيث سوف تتداخل مؤثرات غير متجانسة في تقريرها . وانما السليم في الأمر ، هو أن تفصل عمليات البناء عن عمليات التوريد . وتجري الدعوة الى المناقصة على عمليات البناء على حدة لتخاطب الدعوة دائرة مقاول البناء ، فاذا تقدموا بأسعارهم فلسوف يمكن إجراء المقارنة بينها على أسس ومعايير متجانسة تمكن من التوصل الى التعرف بجلاء على أفضل المطاات سعرا وخمسة - هذا من ناحية ، ومن ناحية أخرى تجرى الدعوة الى المناقصة على توريد المعدات والسلع وتركيبها على حدة ، لتخاطب الدعوة أولئك المؤهلين لتليبيتها . فاذا ما تقدموا بمطااتهم أمكن لمجهز المشروع ان يجري المقاضلة بين عروضهم على أسس ومعايير مستقلة من طبيعة الاحتياجات المطلوب تليبيتها بالدعوة الى المناقصة . وذلك كله لأن مقاول البناء لا يوجدون في السوق حيث يوجد مقالة التوريد ، فهؤلاء مصدر منفصل عن أولئك . فاذا رغبت في الحصول لمشروعك على أعمال بناء فعليك أن تتوجه الى المصدر الذي يفي لك بهذه الحاجة وهم مقاولو البناء ، وتصمم عندئذ المناقصة على أساس توجيه الدعوة الى مقاولي البناء فحسب ، فلا تمتد الدعوة الى المناقصة من أجل الحصول على أعمال البناء الى من ليسوا مقاولي بناء ، وبالمثل لو كانت رغبتك أن توفر للمشروع سلما أو معدات فعليك أن تدعو الى التقدم بعروضهم الموردين المشتغلين بتوريد السلعة التي أنت بحاجة اليها ، وهؤلاء سوف تجدهم في السوق في دائرة مختلفة عن دائرة مقاول البناء وغيرهم . وهكذا بسبب تعدد المصادر في السوق يجب أن تتجه المناقصة الصحيحة الى المصدر لما هو مطلوب دون غيره من المصادر . فاذا قامت المناقصة على خلط بين المصادر ارتبكت العروض المقسمة ، واختلطت الأسعار بحيث تعذرت المقاضلة بينهما على أساس معيار متجانس واضح .

واذا استوردنا في هذا المضمار ، فسوف نجد ان المبدأ ذاته يسرى بالنسبة لتنوع السلع أو الخدمات المطلوب الحصول عليها تلبية لاحتياجات

المقد الواحد ، طالما ان كل سلعة وكل خدمة تحتاج الى تخصص يجعلها مستقلة عن غيرها ، ويفضى الى أن يكون المتقدم بعطائها منشآت متخصصة تنفرد بتأدية الخدمة بعينها أو بتوفير السلعة بذاتها . فإذا كانت الخدمات المطلوبة للمشروع نوعا معينا من المسامير أو الصواميل أو التروس أو غيرها ينفرد بابتاجها أو بتسويقه عدد محدود من المنشآت الصناعية أو التجارية ، فإن الدعوة الى المناقصة لتوفير هذه السلعة أو الخدمة للمشروع يجب ألا تطرح عموما للسوق برمتها ، بل لهؤلاء المتخصصين المنفردين بإنتاج أو توزيع هذه السلعة وحدهم ، وهكذا تؤثر بناتيات السوق مرة أخرى فيما يجب أن تصمم عليه الدعوة الى تجهيز المشروع . فإذا تعلقت السلع أو الخدمات المطلوبة للمشروع فإن عمليات الدعوة الى التجهيز يجب أن تصنف تبعا لتصنيف مصادر السلع والخدمات في السوق . وعلى سبيل المثال ، اذا كنا ازاء مشروع زراعي ، يجب أن تفصل عملية طلب المخصصات عن عملية تزويد المزرعة بالماكينات ، بل والفصل بين هذه العملية الأخيرة وبين تزويد المزرعة بالمركبات التي هي نوع من الماكينات ، ولكن مصدرها في السوق متميز عن مصدر الماكينات الزراعية . ومن ثم سوف تنفرد عملية تجهيز المشروع الاجمالية في هذه الحالة الى ثلاثة أنواع من العمليات الفرعية تتوقف على تنوع مصادر الامداد بما يلزم لتجهيز المشروع في السوق . وهذه المجموعات الثلاثة الفرعية من التجهيزات أو المناقصات هي تزويد المشروع بالمباني ، وتزويده بالماكينات الزراعية ، وتزويده بالسيارات أو المركبات . وحتى في إطار كل من مجموعات عمليات التجهيز الفرعية يجدر أن نفرز الأصناف المطلوبة تبعا لمصادر الحصول عليها من السوق . فلا يتضمن اعلان المناقصة الا الأصناف التي يغطيها مصدر واحد . ولا يزوج في اعلان المناقصة أكثر من صنف بلا تجانس فتضارب مصادر امدادها بالسوق . وعلى سبيل المثال فإن المسابك الثقيلة ذات الأغراض المتعددة والأوناش والمخارط لا يجوز أن تدرج في مناقصة واحدة مع مثاقب وخراطات وبريات ومقايض ، مادام أن كلا من هاتين المجموعتين من الأصناف يقوم بتصنيفها غير من مصنف المجموعة الأخرى . فليس من الجائز لسلامة المناقصة ونجاحها ان تجمع بين مفردات المجموعتين معا . إذ أن من سيكتفون الى مناقصة المجموعة الأولى من الأصناف لن يكونوا ممن يلفت نظرهم التناقص على أصناف المجموعة الأخرى ، بذلك لن تحقق المناقصة في حالة جمعها بين معيارين مختلفين أو أكثر الفائدة المرجوة منها .

وفي هذا الاتجاه تنص المادة ٢ من اللائحة التنفيذية لقانون المناقصات والمزايدات المصري رقم ٩ لسنة ١٩٨٣ وهي اللائحة الصادرة بقرار وزير المالية رقم ١٥٧ لسنة ١٩٨٣ على أنه « يراعى عند التماثل لتقسيم الأشياء

الى مجموعات متجانسة ، كما تنص المادة ٢٨ من اللائحة المذكورة على أن « تجري المناقصة المحدودة بين أكبر عدد من المشتغلين بنوع النشاط الخاص بموضوع المناقصة ... » .

الفصل الثاني : التنافسية ومعايير أخرى

يتميز تجهيز المشروعات الممولة من مؤسسات تمويل خارجية بضخامة رؤوس الأموال الموطنة ، وارتباط التجهيز بإطار زمني يحتاجه للوفاء بمتطلباته من خلال عمليات خاصة مجدولة ، واعتبارات تغطية تكاليف الاستثمار على مدى حياة المشروع التنموي بدلا من الاعتماد والتعديل على السنين الأولى . كما أن هذه المشروعات ذات طابع انشائي وغير تكرارى .

ولهذا فقد رأينا أن تجهيز هذه المشروعات يعمل كثيرا على معايير خاصة بها ، مثل التجزئة المدروسة لعملية التجهيز الشاملة الى عمليات تجهيزية مرتبطة بشرائح متطلبات المشروع ككل ، ثم العمل على تحقيق الانسجام بين زمن استكمال هذه العمليات الجزئية حتى لا توصل الى عرقلة التجهيز الشامل أو تعويقه ، ثم مراعاة بنائيات السوق ، فلا يتوجه بطلب الساعة أو الخدمة الانشائية الا الى دائرة الذين يتوافر فيهم الأهلية لأدائها .

ونضيق الآن الى التصدى لاعتبار على جانب من الأهمية في نجاح مشروعات التجهيز ، الا وهو الاستفادة مما يوفره التنافس بين المتنافسين من مزايا تعود بالخير على المناقصة ذاتها . وفي هذا المجال يقع على عاتق المتولى لبرنامج التجهيز الموازنة بين مدى سعة المناقصة التى سي طرحها لتزويد المشروع باحتياجاته من سلع وانشاءات . فضلا عن ان القائم على تصميم المناقصة قد يجد حاجة ماسة الى تحديد مدى التجاهل الى التجميع فى مكونات المناقصة ، وجمع أكثر من مناقصة جزئية فى مناقصة واحدة . وأخيرا فإن مصممي تجهيز المشروعات يضعون أيضا موضع الاعتبار أحوال السوق وما يعرضه من خيارات مختلفة فى مجالات كالنقل والتشوين والشحن وتكاليف أخرى .

ولهذا فإننا نضيف فيما يلى الى معيارى « الزمنية » و « بنائيات السوق » معايير ثلاثة أخرى تفيد فى التوصل الى تخطيط سليم للمنافسة التجهيزية .

(أ) **التنافسية** : ان حجم كل مجموعة متنافس عليها يجب ان يكون متناسبا لشيء أكبر قدر ممكن من المنافسة من جانب متنافسين مؤهلين

حتى تقضى المناقصة الى أفضل المقود اقتصادا . على ان حجم المقدر يجدر الا يكون ، على الاخص بالنسبة لمقود مقاولات البناء ، من الكبر بحيث لا يقدم على المناقصة فيه سوى نفر قليل من المتنافسين هم الذين مستوفون لهم الموارد ، مما يضيق من اطار المنافسة في ابرام العقد . كما انه من ناحية اخرى ، فان الدول النامية ايضا تريد ان تمنح الفرص للمقاولين المحليين وهم في الغالب من صفار المقاولين متى قورنوا بالمقاولين العالميين ، ومواردهم في العادة محدودة مما يستوجب عطاءات صغيرة الحجم لامكان تقديمها اليها . ولكن اذا عمد مجهز المشروع الى تجزئته الى عقود صغيرة لتشجيع المقاولين المحليين وترغيبهم في التقدم الى المناقصة فان المقاولين الأجانب لن يجدوا لديهم الحافز الكافي للدخول في التنافس . وبصفة عامة ، فانه كلما تزايدت قيمة المقدر حجما تزايدت مصلحة المقاولين الكبار ومن ثم تزايد اهتمام السوق العالمية بالمناقصة المطروحة .

وثمة حل موفق لهذه المشكلة يتمثل في حسن ممارسة التجزئة والتصنيف . فاذا كانت العملية التي تريد المناقصة تغطيتها هي تمهيد طريق طوله ألف كيلو متر فان الاعلان عن المناقصة يكون بالدعوة الى شق ذلك الطريق كله ، وايضا بدعوة أخرى بشق جزء او اكثر من الطريق مثل دفعات قمرها مائتان من الكيلو مترات ، وعندئذ سوف يتقدم المتنافسون المحليون عن جزء او اكثر من الطريق ، بينما قد يتقدم المتنافسون العالميون عن الطريق بأكمله وايضا عن أجزاء منه ، اذ سوف يسمح لكل منهم ان يقدم عطاء على اكثر من خيار واحد . ثم يجرى تقييم العطاءات لاختيار أفضل العطاءات من زاوية المشتري ، فاذا تقرر اختيار اكثر من متناقص كى يتولى كل منهم أداء جزء من العملية ، فان تاريخ الانتهاء من الأعمال بالنسبة لكل منهم يجب أن ينسق حتى يصير الطريق برمه صالحا للاستعمال في الأجل المحدد . وربما احتاج مثل هذا التنسيق الى مزيد من الجهد بالنسبة للقائمين على المشروع ، ولكن العبرة في النهاية بما يحققه الاجراء من نفع على المشروع في حد ذاته .

(ب) التجميع : اذا حدث واقتضى الأمر طلب توريد قطع من المعدات المثيلة من أجل أكثر من مكون من مكونات المشروع او من أجل أكثر من مشروع ويخضع تجهيزه لإدارة واحدة ، فانه قد يكون مناسبا ان يجمع بينهما جميعا في برنامج تجهيزى واحد من أجل تحقيق وفر في معدلات الأداء . وعلى سبيل المثال ، فان السيارات قد تكون لازمة لأكثر من شركة متفرعة عن الشركة الأم ، او لأكثر من مشروع من مشروعاتها . ومن ثم سوف يكون مفيدا للإدارة أن تجمع كل طلبات السيارات في مناقصة واحدة . ومن شأن ذلك أن يحقق مزايا جوهرية من ناحية انقاص السعر

كما يوصل الى نوع ، الترميط . يسر فيما بعد متطلبات الخدمة وشراء قطع الفيار .

(ج) ممارسات السوق ، والنقل ، وتكاليف أخرى : عندما ننظر الى التوريد بالجملة لسلع مثل الأسمدة ، والأسمت ، والقطن ، وحديد التسليح ، تحت برنامج استيرادي واحد ، فقد يكون من الضروري أنه نبحت الآثار التي قد تترتب على شراء كميات ضخمة من مثل تلك السلع على سعرها في السوق . وأيضاً يجب أن نبحت تكلفة النقل ، والمتطلبات التي يقتضيها استجلاب كميات ضخمة منها ، كالتخزين والتشوين ، وغير ذلك من المؤثرات والعوامل . فاذا اقتضى البرنامج مثلاً توريد خمسمائة ألف طن من الأسمدة لسد احتياجات عامين ، فقد يكون من الحكمة أن يجري التوريد على دفعات ، فيطلب في المرة الواحدة كمية تتراوح بين عشرين ألف وخمسين ألف طن ، ويوزع استجلاب احتياجات المشروع الكلي من هذه البضاعة على دفعات متساوية ، وذلك بدلا من شراء الكمية كلها بمناقصة توريد واحدة وكبيرة . ومن ثم تجزأ الكمية الكلية الى شرائع متساوية ودورية . وعلى العكس من ذلك ، فاذا كان المشروع يتضمن الحاجة الى حديد تسليح لتشديد عمائر ومنشآت بكميات قليلة موزعة على وحدات متنوعة يتراوح كل منها بين ألف أو ألفين لكل منها ، أو حتى اذا كان مثل هذا الاحتياج موزعا على أكثر من مشروع تشرف عليه جهة واحدة ، فقد يكون من الأفضل الجمع بينها في عملية توريد واحدة قوامها عشرة آلاف أو عشرين ألف طن ، فذلك قد يجذب الموردين أكثر مما تجذبهم الدعوة الى التناقص لتوريد كميات محدودة . كما ان الدعوة الى التناقص على تلك الكمية الأكبر يتيح للمشتري نفسه أن يستفيد من انخفاض سعر شحن الكمية الأكبر وتوفير قدر من التكاليف التي كانت ستقع على عاتقه في حالة تكرار شحن البضاعة نفسها مجزأة على دفعات .

امكانية بناء مقالة التجهيز :

وعلى أى حال فعند تطبيق المعايير السابق مناقشتها ، لاعداد عملية التجهيز ، يجب على المؤسسة القائمة بالمشروع ان تقرر أفضل ربط بين الأحجام المختلفة لشرائح التجهيز . وعلى الرغم من ان الاقدام على مقالة تسليم مفتاح ، (يمكن أن توصل الى مشروع تجهيز بسقف واحد ، وقد يكون ثمة مصلحة في العهد بالعمليات كلها الى ملتزم واحد يتولى التوفيق والتوقيت بين الأصناف والعمليات اللازمة وكمياتها والمواعيد المحددة لانجازها على مسؤوليته هو وحده قبل رب العمل أو المالك للمشروع ، الا ان تجزئة عملية التجهيز الى أكثر من عقد يتعهد بمقتضاه مبرمه بإداء المقاول المقلدة اليه في الوقت المحدد له والأوضاع المتفق عليها قد يوصل

الى تحقيق قدر ملموس من الاقتصاد في التكاليف والنفقات ، نظرا لأن كل عملية سوف تسند الى المصدر المتخصص في حلها ، على ان المؤسسة أو الجهة القائمة بمشروع التجهيز يجب ان تنسق بين جزئيات المشروع ، وتوفق بين العديد من العقود الفردية لتحقيق اكتمال مشروع التجهيز في الأجل المناسبة لكل شريحة من شرائحه من أجل تفادي التأخير والتعطيل اللذين قد يوقعا بالمشروع اضرارا تجعله في النهاية أكثر كلفة مما لو أسند الى جهة تتولاها على أساس عملية أو صفقة واحدة « تسليم مفتاح » .

ومن أجل إيضاح ما نقوله ، فلنفترض اننا ازاء عملية التجهيز لمشروع مطار يتألف من ممرات لهبوط الطائرات واقلاعها ، ومبنى لاستقبال المسافرين وأجهزة لضبط حركة الملاحة الجوية . وازاء مشروع مثل هذا يمكن ان تسند العملية كلها الى مقاول واحد « بمقد تسليم مفتاح » يأخذ على عاتقه مسئولية انجاز المكونات الثلاثة للعملية الكبيرة ، ويسلم المطار معدا للتشغيل . أو يمكن بدلا من ذلك أن يعهد بكل من هذه العمليات الثلاثة الى مقاول مستقل عن طريق ثلاث مناقصات مختلفة قائمة بذاتها . وهذه الحالة الأخيرة قد توصل الى تخفيض في التكلفة الاجمالية للمشروع . ولكن يتعين في هذه الحالة أيضا أن ينسق مدير المشروع بين المناقصات والتعاقدات التي تسفر عنها تنسيقا محكما ، وان يشرف على تنفيذ العمليات الثلاثة المختلفة اشرافا يكفل ان يكون انجاز كل منها متناسبا مع الجدول الزمني لتنفيذ المشروع ككل . فلا تصل مجموعة أجهزة ضبط الملاحة الجوية مثلا قبل الانتهاء من تشييد المباني المطلوبة . ولذلك ، فان امكانيات المؤسسة القائمة بالمشروع وصلاحياتها يجب ان تؤخذ في الاعتبار عند تقرير عدد الصفقات أو مجموع العمليات المزمع ابرامها . فاذا لم تتوافر الامكانيات للمؤسسة القائمة بالمشروع فعليها ان تستعين أساسا بمؤسسة استشارية لتأخذ على عاتقها مهمة التنسيق بين الصفقات أو مجموع العمليات ، والهيمنة على عمليات ادارة العقود متى تعددت .

الفصل الثالث : التفصيل المحلي

يقتضى مبدأ الفرص المتساوية كقالة المساواة بين مقاولي وموردي البلدان المنتمية الى هيئة الاقتراض الدولية في التقدم الى المناقصات التي تمول باموال تلك الهيئة في البلد المقترض لتزويد مشروعات التنمية فيه بالسلع والخدمات والأبنية . ومن ثم يتنافس لرسو العطاء عليهم والظفر بالمقد المتناقصون المحليون وغير المحليون ، الوطنيون وغير الوطنيون ، على قدم المساواة . على أن أغلب هيئات التمويل الدولية العامة تسمى أيضا الى تشجيع الصناعات والمقاولات في البلدان المقترضة . فان منح

هذه القروض في المقام الأول لا تستهدف منافع للجهات المقرضة بل يضع في الاعتبار تشجيع البلدان الآخذة في النمو على تحقيق متطلبات التنمية . ولهذا فإن هيئات الأقراض الدولية العامة تسمح في أغلب الأحيان ، وفي بعض الحدود ، للدولة المقترضة أن تمارس نوعاً من التفضيل المحلي domestic preference ، في مجال المناقصات الدولية التي تجري أساساً على مبدأ من مبدأ التنافسية غير التحيزة . وذلك بالسماح للدولة المقترضة أن تمنح هامش تفضيل للمناقضين التابعين لها .

على أنه مهما كان سماح تلك الهيئات الدولية المقترضة للدولة المقترضة بنسبة من التفضيل على نحو ما تقدم ، إلا أن هذه الهيئات ترفض أن تعد الدولة المقترضة إلى أن تنص في وثائق المناقصة المولة بالقرض الممنوح من أرصدها على أن يكون تقدم المناقضين غير المحليين إلى المناقصة عن طريق مشاركة وجوبية مع بعض المنشآت المحلية . فمثل هذه المشاركة الإلزامية تعتبر في عرف هيئات التمويل الدولية أغلب الأحوال أمراً متجاوزاً لمبدأ « التفضيل المحلي » في إطار نسبة معينة .

وعلى أي حال ، فإن الملاحظ في أوساط هيئات التمويل الدولية العامة بالنسبة للمدى الذي يستخدم فيه مبدأ « التفضيل المحلي » أنه غير موحد ، ويتفاوت من هيئة إلى أخرى . كما أنه يمكن التمييز في مقام تطبيق هذا المبدأ بين مجال تزويد المشروعات بالضائع وبين تزويدها بالانشاءات ، أي بين مناقصات التوريد ومناقصات البناء .

البضائع :

أما بالنسبة للبضائع المحلية فإنه فيما يتعلق بالبنك الدولي فثمة هامش تفضيل a margin of preference قدره ١٥٪ من السعر الأقل أو الرسوم الجمركية التي سوف يكون على مستورد غير معفى من هذه الرسوم أن يدفعها . وهذا الخيار بين الـ ١٥٪ من أقصى الأسعار أو قيمة الرسوم الجمركية مقرر كي يسمح للهيئات الحكومية المعفاة من الرسوم الجمركية أن تطبق قاعدة التفضيل .

« المنتج المحلي » domestic product هو المنتج الذي يحتوي على قيمة مضافة value-added لا تقل عن ٢٠٪ وذلك كي لا تفيد بضائع مستوردة تضاف إليها قيم محلية غير ذات أهمية من الاستفادة من هامش التفضيل المحلي . ومن هذا القبيل سامة مستوردة تدخل البلاد وفيها يضاف إليها طلاء أو تلميع محلي . وعندئذ فإن هذه القيمة المضافة غير جدية بأن تحتل السلعة بسببها بالحماية المراد اخفاؤها على الصناعات والمنتجات المحلية . ومثل هذه القيمة المضافة تحسب بمقدار العمل أو

الجهد المحل المضاف إليها ، ويجب أن يستبعد من حساب هذه القيمة المضافة ، المصاريف الإدارية والأرباح المحلية . وعندما ينوى المقتضى أن يطبق معيار القيمة أو معياراً أشد منه - كما فى البرازيل التى تشترط كى تكون السلعة محلية وتتمتع بالتفضيل المذكور إلا تقل القيمة المحلية فيها عن ٥٠% - يجب أن يشار فى وثائق الدعوة للمناقصة إلى ما سيطبق عند تقييم العطاءات من معايير لتحديد الافادة من التفضيل المحل وتقدير القيمة المحلية فى المنتج المحل .

ويجرى الحساب بإضافة مبلغ التفضيل المحل إلى سعر « سيف » (c. i. f. price) للبضاعة المستوردة . وتجري مقارنة هذا بسعر المصنع للبضاعة المحلية factory price التى يمكن أن تطالب بالافادة من التفضيل المحل .

واذ قد يكون من ضمن العطاءات عطاءات لموردين محليين لا تتوافر فيهم شروط الانتفاع من ميزة التفضيل المحل فإن التقييم يجب أن يضع فى اعتباره ثلاث مجموعات أو طوائف من العطاءات : العطاءات الأجنبية ، والعطاءات المحلية التى تتوافر لها شروط الافادة من ميزة التفضيل ، والعطاءات المحلية التى لا تتوافر لها شروط الافادة . وفضلاً عن ذلك ، فإن التقييم يجب أن يأخذ فى الاعتبار أيضاً بالنسبة للبضاعة المحلية مصاريف توريدها إلى المشروع فى حالة جلب هذه البضاعة من مواقع نائية فى البلد المحل متى كان بلداً متراعى الأطراف مثل الهند ، فهذه قد تكون مصاريف باهظة على المقتضى يجب أن يعمل لها حساب من أجل الوصول إلى تحديد أنسب الأسعار . وعلى أى حال فإن وثائق التعليمات الموجهة إلى المتنافسين يجب أن تكون واضحة بالنسبة لهذه النقاط .

كما يسمح البنك الدول ببعض « الأفضليات الإقليمية » regional preference للدول النامية المنضمة إلى اتحادات جمركية أو مناطق تجارية حرة من أجل تحقيق تكاملها الاقتصادى .

الاشغال العامة :

إلى عهد قريب ، كان البنك الدول يرفض السماح بأى تفضيل محلى فى تقييم العطاءات المقدمة فى شأن الأشغال العامة . وقد لجأ البنك الدول بدلاً من ذلك إلى وسائل أخرى لدعم المتعاقدين من مقاولى الأشغال العامة التابعين للدولة المتعزضة ، المحليين . وفى مقدمة هذه الوسائل السماح بالحصول على دفعات مقدمة كبيرة نسبياً .

وعلى كل حال ، فإنه منذ عام ١٩٧٤ سمح البنك الدول للمقاولين فى بعض البلاد ، وعلى تلك التى يقل دخل الفرد فيها عن ٢٦٥ دولاراً

عام ١٩٧٥ مع تعديل هذه النسبة دوريا كي تتناسب مع معدلات التضخم - سمح لأولئك المقاولين المحليين بنسبة تفضيل قد تصل الى ٧١٪ أو ٧٢٪ عند تقييم المطاوعات . وهناك حاليا حوالى عشرين دولة مؤهلة لهذا التفضيل المحلى ، ولكن معيار قلة الموارد قد عنى فى حد ذاته بأن عامل التفضيل المحلى أو الرعاية المحلية يمكن فى بعض الحالات القليلة نسبيا ان يغير فى معايير ترتيب المطاوعات المقدمة . ومن أجل التحصل على تفضيل محلى فى عقود الأشغال العامة يجب أن يكون المتعاقد منشأة محلية . أما المنشأة الأجنبية التى تسجل محليا لأجل النظر بالتفضيل فحسب فانها لن يعتمد بها عند النظر فى التفضيل المحلى . على أن نسب هامش التفضيل المحلى الممنوحة من جانب مختلف المقرضين الدوليين لتجهيز المشروعات وتزويدها بالبضائع والخدمات ليست متماثلة أو متساوية ، بل هى تتنوع من مقترض الى آخر ، ولكن المبدأ فى حد ذاته مقرر فى مجال التمويل الدولى لمشروعات التنمية .

وقد أثرت سياسة البنك الدولى أيضا على سياسات التفضيل المحلى المتبعة من جانب بنك انتراميريكان للتنمية Inter-American Development Bank والبنوك العربية للتنمية African Development Bank International Fund for Agricultural Development (IFAD) ومن ناحية البنك الأفرىقى للتنمية Arab Development Bank . فان التفضيل المحلى المقرر لديه للصناع المحليين مماثل لذلك المقرر من جانب البنك الدولى ، ولكنه يعترف بهامش تفضيل يرقى الى ١٠٪ بالنسبة لمقود الأشغال العامة . ويبدو أن البنك المذكور يطبق هذا الهامش فى هذا المقام بشكل عام ولا يقصره على الدول الفقيرة . أى حينما كان هناك مقولون أشغال محلى فانه يتمتع بنسبة تفضيل يمكن أن ترقى الى ١٠٪ وبالنسبة لهوامش التفضيل المتبعة من جانب صندوق التنمية الأوروبى European Economic Development Fund (EDF) وهو احدى منظمات المجموعة الاقتصادية الأوروبية فهو ١٥٪ للبضائع (وليس المطاوع الأقل بنسبة ١٥٪ أو الرسوم الجمركية كما هو الحال بالنسبة للبنك الدولى) و ١٠٪ بالنسبة للانشاءات العامة . كما انه ليس ثمة تطبيق لقواعد « القيمة المضافة » فى هذا المقام .

وبالنسبة لمقود صندوق التنمية الأوروبى (E. D. F.) فانها تختلف عن المقود المودلة من البنك الدولى من عدة جوانب :

أولا : فان التفضيل صالح للمقاولين والموردين من كافة الدول النامية والأفريقية ودول الباسيفيكي والكاريبية (A. P. C. countries) وليس للمتعهدين المحليين فحسب .

ثانياً : بالنسبة للتفضيل في مجال عقود الانشاءات فإنه لا يسرى أو يعمل به إلا في مجال العقود الصغيرة وهي تلك التي لا تزيد قيمتها عن اثنين مليون وحدة حسابية . كما ان بعض صناديق التنمية العربية هامش تفضيل « عربي » . وباختصار ، فإن سياسات التفضيل المنبثقة من جانب مختلف هيئات التمويل والإقراض الدولية مثلما هو متبع من ناحيتها بالنسبة لسياساتها في الاستبعاد والصلاحية للعضوية على جانب من الاختلاف ، ولا تتسم بالاتفاق فيما بينها .

ولهذا فإن وثائق المناقصة يجب أن تبين بوضوح هامش التفضيل المطبقة ، والأسلوب الذي سوف يتبع في حسابها عند تقييم العطاءات ، وذلك من أجل إخطار المتقدمين للمنافسة « بقواعد اللعبة » ابتداءً ، ولا يفاجأ من لم يرس عليه العطاء باعتبار لم يكن في حساباته ذلك .

الباب الثاني

أنواع المناقصات الدولية

الفصل الأول : المناقصة المفتوحة

ان الاسلوب الغالب اتباعه من جانب الأجهزة الحكومية في مختلف بلدان العالم بصفة عامة هو المناقصة التنافسية العلن عنها ، والمفتوحة لكل المتنافسين المؤهلين ذوى الصلاحية . ويسمى الاجراء التي تلجأ اليه تلك الجهات للتوصل الى تزويد مرافقها العامة بما تحتاجه من بضائع وانشاءات « المناقصة العامة » تارة ، وتارة « الزائدة المفتوحة » ، وتارة أخرى « الدعوة الى التقدم بالمروضى أو العطاءات » . والأسباب الداعية الى استخدام هذه الاجراءات جلية ، فمن ناحية أولى ، متى كان استعمال الاعتمادات العامة وارداً فإن الأشخاص العامة ملزمة بأن تقدم فرصاً متساوية الى كل المتنافسين المؤهلين الذين يسهمون بطريقة مباشرة أو غير مباشرة في تحقيق الاعتمادات العامة . ومن ناحية ثانية ، فإن الدعوة الى التنافس يمكن أن توصل الى أفضل الاستعمالات الاقتصادية للاعتمادات العامة . ومن ناحية ثالثة فإن اجراءات المناقصة التنافسية المفتوحة يمكن أن تكون ضماناً ضد التسيب والفساد والمحسوبية .

ولأغراض مماثلة ، فإن أغلب مؤسسات التمويل الدولية التي تحصل على مواردها من الدول الأعضاء المشاركة باسهامات على قدم المساواة أو بقروض سوقية - هذه المؤسسات التمويلية الدولية تتطلب أن يكون تزويد مكونات المشروعات الممولة منها بما تحتاجه من بضائع أو انشاءات أو

خدمات من خلال اتباع اجراءات مناقصة تنافسية دولية مفتوحة أمام القاولين والموردين من الدول المنتمة اليها . فنجد البنك الدولي يشير في لائحته الى ان المناقصة التنافسية الدولية متى اتبعت اجراءاتها على أسس سليمة تحقق ما يستهدفه البنك أساسا من اقتصاد وفعالية في تزويد المشروعات التي يمولها ، ومن توفير فرص متساوية لكل البلدان النامية أو الأخذ في النمو من أعضائها للحصول على البضائع والأعمال التي يمولها البنك . وتبعاً لذلك ، فإن البنك الدولي يتطلب ممن يقترضون منه أن يتزودوا بالبضائع والأعمال اللازمة للمشروعات الممولة بهذه القروض عن طريق مناقصات تنافسية دولية مفتوحة أمام الموردين والمقاولين في كل الدول الأعضاء فيه ، ما لم يكن ثمة طرف خاص في حالة بعينها يجعل اللجوء الى وسيلة أخرى من وسائل التعاقد أكثر ملاءمة في تلك الحالة . وتنبع هذه الاجراءات ذاتها بنوك دولية اقليمية مثل « بنك التنمية الآسيوي » و « بنك التنمية الافريقي » كما أن المؤسسات المالية المنشأة بتمويلات بثرولية مثل « الأوبسك » و « الصندوق العربي للتنمية الاقتصادية والاجتماعية » و « صندوق الكويت للانداء الاقتصادي العربي » توصي في لوائحها باتباع أسلوب المناقصة التنافسية الدولية ، وإن كانت تفتح مناقصاتها لمقاول وموردي العالم أجمع بصفة عامة .

والمناقصة التنافسية الدولية المطلوبة من أغلب المؤسسات الاقراضية متعددة التمويل دولياً تمشي وتتفق مع اجراءات المناقصة العامة التنمى عادة من جانب المؤسسات الحكومية للدول الأعضاء في الحصول على احتياجاتها من بضائع وانشاءات من السوق المحلية .

وجوهر المناقصة التنافسية الدولية هو توفير المساواة في الفرص لكافة المتقدمين المؤهلين في الدول المنتمة لمؤسسات التمويل المعنية من خلال اشعارات دولية بالفرص المتاحة ، واستخدام لمعايير ومواصفات مناسبة ، وانتفاء كل ضغوط التعصب ضد أي جنسية أو جماعة بعينها في الدول المشار اليها ، وإيضاح المعايير التي سوف تتبع لارساء المناقصة على أفضل المتقدمين اليها في ظل اجراءات مفتوحة للكافة . كما ان المناقصة التنافسية الدولية حين تجرى على نحو محايد وغير مستغل تكون أفضل ترياق ضد الفساد والمحسوبية .

وفي تزويد المشروعات بالبضائع والانشاءات من خلال اجراءات المناقصة التنافسية الدولية ما يمكن أن يبين اللجوء الى تفتيت الصفقة الشاملة الى عدة صفقات مرحلية ، تفي كل منها بمتطلبات جزء مما تستهدفه المناقصة الشاملة ، على ما سيورد ايضاحه .

اعداد وثائق المناقصة :

تضمن وثائق المناقصة المفتوحة دعوة الى المناقصة ، وارشادات او تعليمات للمتقدمين للمناقصة ، وشروط العقد ، وبيان بالكميات والمواصفات الفنية ، واستمارة المناقصة ، ويجب ان تكون وثائق المناقصة جاهزة للتوزيع على من سوف يتقدمون للمناقصة ما ان يتم نشر اعلان الاخطار بالمشروع . ومن اجل ذلك فان وثائق المناقصة يجب ان تكون معدة ومستكملة مبكرة قدر الامكان عمليا في دورة التجهيز . وكل تأخير في تيسير الحصول على وثائق المناقصة عقب نشر الاعلان عنها يفضي الى ابتسار غير مرغوب فيه للوقت المقرر للراغبين في المناقصة للاستجابة الى مقتضيات الاعلان عنها .

الاعلان :

ان النحو الذي يتم عليه الاعلان عن المناقصة ، ومحتويات هذا الاعلان ، والوسيلة التي تستخدم لذلك ، والمدة المقررة للتقدم بالمطاعات فيها ، كل ذلك من الامور الحيوية في انجاح المناقصة التنافسية الدولية .

طلب بيان الخبرة السابقة والصلاحية :

في بعض الحالات ، ومنها على سبيل المثال ، عقود الانشاءات الكبيرة ، قد يكون من المفيد ان يتم فوز مسبق للمتنافسين الصالحين ماليا وفنيا لاسناد المشروع اليهم حقا لقبول تقديمهم اليهم ، ومن ثم لقبول تقديمهم الى المناقصة المزمع اجراؤها ، وذلك من ضمن مجموع المستجيبين الى الاخطار الذي وجه بشأن المناقصة دوليا ، فاذا تم فحص بيانات المؤهلين لتولى العملية متى اُرسيت على واحد منهم . ويصاحب الدعوة الى التناقص تقديم وثائق المناقصة متضمنة التعليمات او الارشادات الى المتنافسين ، وشروط العقد والمواصفات الفنية .

فتح المظاريف ، وفحص المطاعات لتقييمها ، والاختيار من بينها :

تبدأ المرحلة التي تجرى فيها الجهة الداعية الى المناقصة فحصها للمطاعات التي تلقت مظاريفها وتقييمها عند لحظة فتح المظاريف . وهذه اللحظة مرحلة هامة من مراحل دورة المناقصة . ويجب ان ترس بعناية الاجراءات التي تضمن وتؤكد للجميع حيادية وسلامة هذه الخطوة ، خطوة فتح المظاريف ، وعلى هذا الاساس وحده يمكن الحصول على افضل الاسعار . ومن ثم يجب ان يتم فتح المظاريف في جلسة علنية ويجب ان يراعى بعد ذلك اجراء عملية تقييم المطاعات واختيار افضلها على مدى

من المعايير التي أعلن عنها في الدعوة الى المناقصة • ويجب ان يكون الاجراء برمته باعنا على الثقة في سلامة الاختيار بالنسبة للمشاركين في المناقصة • وهذا أساسى وهام من أجل انجاح الدعوة الى المناقصة التنافسية الدولية •

التقييم اللاحق لصلاحية التقدم بعطاءه :

ان العقد يجب ان يبرم مع مناقص تتوافر فيه الصلاحية الفنية والمالية لتنفيذه • وعلى ذلك فانه اذا لم يكن التقييم المسبق لصلاحية المناقصين وسابق خبرتهم قد اجرى من قبل في مرحلة متقدمة من مراحل دورة التجهيز ، فان هذا التقييم يلجأ اليه قبل ابرام العقد ، وذلك بفحص صلاحية التقدم بادنى عطاء فاذا لم تثبت له الصلاحية المطلوبة ، فان التقييم والفحص ينتقل الى من يليه ، ولهذا فان المعلومات اللازمة لاجراء هذا التقييم يجب أن تكون من البيانات التي تتضمنها وثائق المناقصة •

اوساء العطاء و ابرام العقد :

اذا رسا العطاء على أحد المناقصين ، فانه يتلقى أخطارا بذلك كي يتقدم لابرام عقد مكتوب بينه وبين صاحب المشروع • ويجب ان تتضمن وثائق المناقصة بيان بالنحو الذي سيخطر به المناقصون عند رسو العطاء ، والتاريخ الذى يمتد به صاحب المشروع تاريخا لابرام العقد وبدء سريان أحكامه •

تنفيذ العقد :

في حالة عقد الأشغال العامة يتضمن تنفيذ العقد اقامة المنشآت ، والتحقق من سلامتها ، والمعايرة واصدار أوامر التعديل ، وفرض الغرامات ، ثم السداد النهائي • وفي حالة عقد التوريد يتضمن التنفيذ تصنيع البضاعة أو توفيرها ، والفحص السابق على التسليم ، والنقل البحرى ، والتفريغ وسداد المستحقات الجمركية ، والنقل الداخلى والتكريب ، وتجربة الأداء ، والتسديد ، والضمانات • وبصفة عامة ، فان حقوق والتزامات كل من المتعاقدين يحكمها نصوص العقد •

التسوية النهائية :

التسوية النهائية هي المرحلة الأخيرة التي يراجع فيها العقد للتأكد مما اذا كانت كافة الالتزامات التعاقدية قد أدت من قبل كل من الطرفين

قبل انقضاء العقد . وفي عقود المقاولة تجرى هذه المرحلة بعد انتهاء مرحلة ضمان الصيانة وفي عقد توريد البضائع بعد انقضاء فترة الضمان .

وفي بعض أنواع العقود قد لا يكون ثمة قائمة لمرحلة أو أكثر من المراحل السابق إيرادها من قبل .

الفصل الثاني :

الناقصة المحدودة ، أو الانتقائية ، أو الناقصة من القائمة :

في الناقصة المحدودة أو الناقصة بالقائمة يدعى المتناقصون للتقدم بمطاباتهم مباشرة من واقع قائمة سابق انتقائها للموردين أو الباقولين المؤهلين للتعاقد . والناقصة في هذه الحالة يمكن أن تكون دولية كما يمكن أن تكون محلية . ويلجأ الى الناقصة المحدودة كوسيلة للتجهيز بالنسبة لتوريد البضائع والخدمات أكثر مما يلجأ إليها بالنسبة لمقاولات البناء . فالناقصة المحدودة أكثر شيوعاً بالنسبة لعقود التوريد من عقود المقاولة .

والدعوى الى الناقصة مصحوبة بجدوة كاملة من وثائق المناقصة ترسل في حالة الناقصة المحدودة مباشرة الى الموردين المدرجة أسماؤهم بالقائمة . ويطلب منهم التقدم بمطاباتهم في أجل محدد . وما إن ينتهي هذا الأجل ، تفتح المظاريف في جلسة قد تكون علنية ، وقد تكون أيضاً مغلقة فليس بلام أن تكون علنية . وكثيراً ما لا تتبع في حالة الناقصة المحدودة أو الناقصة بالقائمة إجراءات شكلية في فتح المظاريف . وعلى الأخص متى كانت قيمة الناقصة صغيرة ، ثم يجرى مراجعة للمطابقات وتقييمها للتأكد من صاحب أكثر المطابقات. وخصاً ، فتوجه إليه الدعوة للتعاقد . والحسنة الوحيدة لهذه الوسيلة هو أن الناقصة تجرى في إطار محدد بين مؤسسات راسخة ذاتة السمعة . ومن ثم تقل احتمالات التردى في اختيار الأداء غير الجيد للعقد . كما أن الناقصة بالقائمة يستغنى فيها عن الإعلان مما يختصر الإجراءات ويوفر الوقت .

وفضلاً عن ذلك ، فإن وثائق الناقصة يمكن أن تكون موجزة وبسيطة ، وعلى الأخص في ضوء المواصفات الفنية متى كانت مجموعة المتناقصين على دراية بمتطلبات المشتري .

وتعتبر الناقصة الانتقائية أو الناقصة بالقائمة أو المحدودة مناسبة لعمليات الشراء وللظروف التالية :

١ - الآلات التخصصية التي لا يتأتى التزود بها الا من عدد محدود من الموردين في العالم . ومن هذه الآلات على سبيل المثال ، تلك اللازمة لمصانع الأدوية ، والكومبيوترات الالكترونية والمكونات الحاسمة والدقيقة الداخلة في تركيب الأجهزة والورش ، وأنواع خاصة من المواد الكيميائية وأجهزة الكشف عن البترول . على ان اقتراض محدودة الموردين بشأن هذه الأصناف يجب أن يكون على الدوام محل المراجعة الدقيقة .

٢ - بالنسبة لإضافات صغيرة لاسطول من المهمات مثل أجهزة صيانة الطرق أو الآلات الزراعية ، حيث قد لا يوجد في مجال صيانة هذه الأجهزة آلات دقيقة سوى لدى عدد من البيوتات المحلية أو العالمية .

٣ - بالنسبة للمكونات الأساسية في المشروعات الصناعية ، حيث يكون مرغوباً فيه من أجل توفير ذات الجودة والأداء للمصنع ككل ، ان يعهد بالمناقصة الى قائمة سابق اعدادها من اسماء موردين توافر لهم ذبوع الصيت وحسن السمعة .

٤ - بالنسبة للحالات التي تكون فيها الكميات المطلوب توريدها صغيرة بحيث لا يكون مبرراً سواء من حيث التكاليف أو من حيث الوقت الانجاء الى اجراءات المناقصة التنافسية المفتوحة .

٥ - في حالات الاستعجال ، حيث يكون الدخول في التفاوض مع عدد محدود من الموردين موفراً لقدراً كبير من الوقت .
أما عيوب المناقصة الانتقائية فتتمثل في الآتي :

١ - انها لا تتيح لكل مورد مؤهل في السوق فرصة تنسأوى في حين ان أغلب المؤسسات الدولية للاقراض تشترط في مناقصاتها توفير الفرصة المتساوية أمام كافة الموردين الصالحين للتقدم الى المناقصة وتلبية احتياجات المشروع .

٢ - ان القائمة المسبقة للموردين قد تغفل موردين صالحين للتناقص لمجرد عدم معرفة المشتري لهم .

٣ - ان الاجراءات تصبح عرضة لاساءة الاستخدام بالاستبعاد المبيت للموردين الصالحين .

ويجدر ان توضع هذه المساوىء في الميزان العناية قبل اختيار المناقصة الانتقائية وتفضيلها على المناقصة العالمية أو المناقصة التنافسية الدولية .

الفصل الثالث :

المناقصة وحيدة المصدر :

المناقصة وحيدة المصدر أو التوريد المباشر يكون ملانما فى الاحوال الآتية :

١ - بالنسبة للأصناف التى تشتري من مالكيها أو مصنعها ولا يمكن الحصول عليها من سواهم .

٢ - فى حالة المشتريات الصناعية . عندما يتطلب الما قول المسئول عن التشييد ترويده بمكونات دقيقة وأساسية من مورد متخصص كشرط لضمان سلامة أدائه للمشييد .

٣ - فى حالات الاستعجال الفائق ، حيث يجب ان يتم تجهيز المشروع على وجه السرعة بغض النظر عن التكاليف . وإشال على ذلك ، استبدال مكون اخفق عن أداء وظيفته فى المشروع ككل ، حيث تكون الخسارة الناجمة عن توقف العمل فيه يفوق بكثير تكلفة احلال مكون آخر منطه .

٤ - من أجل الحفاظ على النمطية ، ونزولا على متطلباتها ، عندما لا ينطوى الشراء الا على جزئية صغيرة تضاف للصرح السابق وجوده .

وفى حالة المناقصة وحيدة المصدر لا يكون ثمة حاجة الى وثائق مناقصة متوسع فيها . ويمكن الاكتفاء بمطالبة المورد بتقديم السعر الذى يعرضه أو قائمة أسعار مسبقة بالإضافة الى شروط البيع . وهذه يمكن أن تقبل توا أو بعد المناقشة والمفاوضة مع المورد المذكور . وأغلب الدور العامة القائمة بالشراء لديها شروطها النمطية للتعاقد وتفضل الدعوة الى تقديم عروض الأسعار على أساس من هذه الشروط . وإن استخدام هذه الشروط النمطية أو الشروط المسبقة ويحقق وحدة المعاملة . كما ان استخدامهما يوفر الزمن المستهلك فى مفاوضة شروط غير مقبولة مقدمة من الموردين .

الفصل الرابع :

للمناقصة المتفاوض عليها أو المناقصة بالتفاوض :

ويقتضى هذه المناقصة يختار المشتري موردا أو مقاولا على أساس آخر غير السعر ثم يفاوضه على إبرام تعاقد . والفرق بين هذا الأسلوب

في المناقصة وبين أسلوب المناقصة وحيدة المصدر السابق التحدث عنها هو أن المورد أو المقاول في المناقصة بالتفاوض يكون قد اختير للملائة وليس لمجرد أنه المصدر الوحيد . فلأزال بالإمكان في حالة المناقصة بالتفاوض العثور على مقاول أو مناقص آخر غير الذي وقع عليه الاختيار ، كل ما في الأمر أن تجهز المشروع قد اتجه إلى المقاول أو المورد الذي يناسبه أكثر من غيره ، حرية تجهز المشروع في اختيار المتعاقد معه أكبر عند الإقدام على المناقصة التفاوضية منها عند الإقدام على المناقصة وحيدة المصدر . ولهذا فإن أسلوب المناقصة التفاوضية هذا قلما يتوافق مع متطلبات المؤسسات التمويلية الدولية التي تتجه إلى كفالة المساواة في الفرص لكل المتنافسين في البلدان المنضوية تحت لواء تلك المؤسسات .

وتعتبر المناقصة التفاوضية أكثر شيوعا في مناقصات الأشغال العمومية منها في مناقصات توريد البضائع . والمثل الشائع لهذا الأسلوب من أساليب التجهيز هو حالة ما إذا وعى مقاول يعمل على تنفيذ عمل انشائي كبير من قبل إلى التفاوض لعقد عن أعمال انشائية إضافية . وبالنظر إلى المكنات الضخمة التي يتمتع بها لأنه قد سبق أن عبا عماله ومعداته في المشروع الأصلي ، يكون من الملائم للمالك أن يتفاوض معه مباشرة لتقيام بعملية انشاء إضافية في المنطقة من أن يلجأ إلى إجراءات المناقصة العامة . ويمكن للمالك أن يستخلم الوحدة السعريه والتكلفة في العقد الجاري تنفيذه كنقطة بدء للتفاوض .

وليس بلام في المناقصة التفاوضية أن يمد المالك أو صاحب المشروع وثائق للمناقصة حاذقة بشروط تجارية ومواصفات فنية . وإنما يكفي أن يمد أحد الطرفين مشروعاً مبدئياً للعقد يتخذ أساساً للتفاوض . وتكون المناقصة التفاوض عليها ملائمة أيضا بشأن مشروعات الأبحاث ودراسات الجدوى حيث يكون إطار العمل لإزال مبكرا كي يحدد على نحو دقيق من أجل طرحه للتناقص .

وفي مثل هذه الحالات . تعد وثائق المناقصة متضمنة المواصفات الفنية في صورة معايير للاداء . ثم توجه المناقصة بعد ذلك إلى متنافسين مدرجة اسماهم في قائمة مسبقة ، وعليهم أن يتقدموا بعطاءاتهم في أجل محدد . ثم تفتح مظاريها في غير علانية بمعرفة لجنة من المسؤولين ، تفحص المطالبات وتختار منها أفضلها . وبعد ذلك تجري مفاوضات بشأن الثمن والأوجه الفنية مع من وقع عليه الاختيار من المتنافسين وحده فإذا لم تقضى المفاوضات إلى اتفاق مرضي ، توجه المالك إلى صاحب العطاء التالي لاجراء مفاوضات مماثلة .

وفي بعض الأحيان ، تدور المناقشات مع اثنين أو ثلاثة متناقضين في ذات الوقت ، من أجل توفير الوقت والتوصل الى أفضل الشروط . على ان هذا الاجراء لا يسلم من النقد على أسس انه قد يسمح بالمحسوبية والمحاباة ، اذا عطى المتناقضين الاحساس بأن صاحب المشروع يحاول ان يضرب بعضهم ببعض لينتزع تنازلات تحقق على حسابهم النفع له .

الباب الثالث

اختيار الادارة للمتعاقد معها ، وإرساء التعاقد عليه ، وفقا لاحكام القانون المصري

تكلم القانون رقم ٩ لسنة ١٩٨٣ بشأن المزايدات والمناقصات عن اختيار الادارة للمتعاقد عليها وإرساء التعاقد عليه في الباب الأول منه حتى المادة ٢٤ كما تضمنت اللائحة التنفيذية للقانون المذكور احكاما بهذا الخصوص في الاقسام الأول والثاني والثالث منها حتى المادة ٧٢ .

ومفاد ذلك ان نظام المناقصات والمزايدات المحلي قد تضمن ٩٦ مادة لشرح هذا الموضوع . وهي في مجملها لا تخرج عن احكام المناقصات الدولية في اختيار المتعاقدين مع اصحاب الاعمال مشروعات التنمية والبنية الاساسية ولئن كان من الجدير ان نشير أيضا ان لوائح هيئات التمويل الدولية والاجنبية كثيرا ما تنص على أن في مشروعات التجهيز التي تمولها تلك الهيئات تخضع لاحكام ما ورد بتلك اللوائح فحسب واقضاء احكام لوائح المناقصات المحلية عن التطبيق ، وذلك كتدوير من احكام الرقابة من تلك الهيئات تخضع لاحكام ما ورد بتلك اللوائح فحسب واقضاء احكام لوائح منحت القرض أو المنحة ، والتأكد من سلامة اتفاق تلك الاموال وهي ليست باليسيرة على ما منحت من مشروعات لتجهيزها .

الفصل الأول :

أساليب التعاقد :

النافذة العامة والمباذى ، التي تقوم عليها :

الاصل في التعاقد على شراء المنقولات ، وتقديم الخدمات ، واجراء مقاولات الاعمال ، ومقاولات النقل ، ان يكون عن طريق مناقصات عامة يعلن عنها .

مبادئ المناقصة العامة :

وتخضع المناقصة العامة للمبادئ الآتية :

- (أ) العالمية .
- (ب) المساواة .
- (ج) حرية المنافسة .

نوع المناقصة العامة :

والمناقصة العامة نوعان :

- (أ) مناقصة عامة داخلية ، يعلن عنها في جمهورية مصر العربية .
- (ب) مناقصة عامة خارجية ، يعلن عنها في مصر والخارج .

أساليب التعاقد غير المناقصة العامة :

يجوز استثناء ، وبقرار مسبب من السلطة المختصة ، وذلك في الحدود ووفقا للشروط والأوضاع المبينة في القانون والقرارات المنفذة له ، التعاقد بأحدى الطرق الآتية :

- (أ) المناقصة المحدودة .
- (ب) المناقصة المحلية .
- (ج) الممارسة .
- (د) الاتفاق المباشر .

المناقصة المحدودة :

يكون التعاقد بطريق المناقصة المحدودة في الحالات التي تتطلب بحسب طبيعتها قصر الاشتراك فيها على موردين أو مقاولين معينين على ان تكون قد ثبتت كفايتهم في النواحي الفنية والمالية ، وان تتوافر بعناهم شروط حسن السمعة .

والمناقصة المحدودة شأنها شأن المناقصة التنافسية العامة نوعان :

- (أ) مناقصة محدودة تكون في داخل مصر .
- (ب) مناقصة محدودة تكون في خارجها .

المنافسة المحلية :

يكون التعاقد بطريق المنافسة المحلية :

أولاً : فيما لا تزيد قيمته على أربعين ألف جنيه .

ثانياً : يقصر الاشتراك فيها على الموردين والمقاولين المحليين ، الذين تقرر الجهة الإدارية المختصة التعامل معهم ومن ثم فالمنافسة المحلية تتم في داخل الجمهورية فحسب ، وذلك كما يدل عليه اسمها أيضاً . فلا يدعى للاشتراك في المنافسة المحلية متنافسين من غير المقاولين والموردين المحليين .

الممارسة :

يكون التعاقد عن طريق الممارسة لتجهيز المشروعات :

أولاً : بالأشياء (البضائع) (أ) المتكررة صنعها أو استيرادها (ب) أو التي لا توجد إلا لدى شخص يملكه (ج) أو التي يمكن تحديد موصافها بصفات زمنية .

ثانياً : بالأعمال الاستشارية أو الفنية التي تتطلب بحسب طبيعتها إجرائها بمعرفة فنيين أو أخصائيين أو خبراء معينين .

ثالثاً : التوريدات ومقاولات الأعمال ومقاولات النقل وتقديم الخدمات التي (أ) تنصف بالاستعمال ، أو تقتضى طبيعتها أو العرض المرغوب الحصول عليها من أجله أن يكون اختيارها وشراؤها من أماكن إنتاجها ، أو (ج) تقتضى المصلحة العامة أن تتم بطريقة سرية (د) أو لم تقدم عنها أية عطاءات في المناقصات ، أو قدمت عنها عطاءات بأسعار تزيد على أسعار السوق وكانت الجهة الطالبة في حاجة عاجلة لا تسمح بإعادة طرحها في المنافسة .

إجراءات الممارسة :

تتولى إجراءات الممارسة لجنة تشكل بقرار من السلطة المختصة تضم عناصر فنية ومالية وقانونية ، حسب أهمية وطبيعة التعاقد .

يشارك في عضوية اللجنة مندوب عن وزارة المالية إذا جاوزت القيمة عشرين ألف جنيه ، وعضو من مجلس الدولة إذا جاوزت القيمة مائة ألف جنيه .

- لا يكون انعقاد لجنة الممارسة صحيحا في الحالتين السابقتين.
الا بحضور مندوب عن وزارة المالية ، وعضو من مجلس الدولة حسب
الأحوال .

- يجوز للسلطة المختصة تفويض اللجنة المذكورة بالتعاقد مباشرة.
ان وجدت مبررا لذلك .

- يجب في جميع الأحوال ان يكون قرار اللجنة مسببا .

- تسري على الممارسة الأحكام الخاصة بالناقصات فيما لم يرد بشأنه
نص خاص بها في القانون رقم ٩ لسنة ١٩٨٣ .

الاتفاق المباشر :

يجوز في الحالات العاجلة التي لا تحتل إجراءات المناقصة ، وبناء
على ترخيص من السلطة المختصة التعاقد بطريق الاتفاق المباشر .

١٢ (أ) فيما لا تزيد قيمته على ألفين جنيه بالنسبة للمشتريات العادية
والخدمات ومقاولات النقل .

(ب) فيما لا تزيد قيمته على أربعة آلاف جنيه بالنسبة لمقاولات
الأعمال .

(ج) فيما لا يزيد قيمته على ثمانية آلاف جنيه بالنسبة لشراء
أصناف محتكرة من شركات في الخارج ليس لها وكلاء في مصر .

تأليفات وزادتي البلاع والتموين :

يجوز في حالات الضرورة :

- لوزارة البلاع التعاقد بناقصات محلية أو بالاتفاق المباشر ، أو
الممارسة وفقا لأحكام القانون رقم ١٠٤ لسنة ١٩٥٧ بشأن إعفاء عقود
النسيج من الضرائب والرسوم والقواعد المالية .

- لوزارة التموين شراء مواد التموين اللازمة لحاجة البلاد ، أو نقلها
بناقصات محلية أو بالاتفاق المباشر ، وذلك بموافقة رئيس مجلس الوزراء
في كل حالة ، وطبقا لما يقرره من شروط ، وذلك مع عدم الإخلال بالقواعد
المعمول بها بالنسبة للهيئة العامة للسلع التموينية .

الفصل الثاني :

البيت في المناقصات :

يكون البيت في المناقصات بأنواعها عن طريق لجنتين :

• احدهما تقوم بفتح المطاريق

• والاخرى تتولى البيت في المناقصة

على انه بالنسبة للمناقصات التي تقل قيمتها عن خمسة آلاف جنيه

يكون فتح مطاريقها والبيت فيها عن طريق لجنة واحدة

تشكيل لجان البيت في المناقصة :

• يصدر بتشكيل لجان فتح المطاريق ولجان البيت قرار من السلطة

المختصة

• تضم تلك اللجان عناصر فنية ومالية وقانونية

• يراعى في تشكيل هذه اللجان أهمية وقيمة التعاقد

• فإذا زادت القيمة التقديرية للمناقصة على خمسين ألف جنيه ان

تمثل وزارة المالية بمن تنبيه

وإذا زادت قيمة المناقصة على ثلاثمائة ألف جنيه يجب أيضا ان

يشارك في عضوية اللجنة عضو من ادارة الفتوى المختصة بمجلس الدولة

• لا يكون انعقاد لجنة البيت صحيحا الا بحضور مندوب عن وزارة

المالية ، أو مندوب عن وزارة المالية وعضو ادارة الفتوى المختصة بمجلس

الدولة حسب الأحوال

اللجان الفرعية :

يجوز للجان البيت أن تعهد الى لجان فرعية تشكلها من بين أعضائها

تكون مهمتها :

(أ) دراسة النواحي المالية والفنية في الطلقات المقدمة ، ومدى

مطابقتها للشروط الملغنة

(ب) التحقق من توافر شروط الكفاية المالية ، والمقدرة الفنية ،

وحسن السمعة لدى مقدمي الطلقات

• للجنة البيت أن تضم الى عضوية اللجان الفرعية من ترى الاستعانة

برأيهم من أهل الخبرة

- تقدم اللجان الفرعية تقريرا بنتيجة أبحاثها وتوصياتها الى لجنة البت .

- للجنة البت علم الأخذ بهذه التوصيات بقرار مسبب تصدره .

علم جواز المفاوضات بعد فتح المظاريف :

- لا يجوز الدخول في مفاوضات مع أحد مقدمي العطاءات في شأن تعديل عطائه .

- ومع ذلك ، ويقرر من السلطة المختصة ، يجوز للجنة البت :

(أ) مفاوضات مقدم العطاء الأقل المقترن بتحفظ أو تحفظات ، للنزول عن كل التحفظات أو بعضها ، بما يجعل عطائه متفقا مع شروط المناقصة بقدر الامكان .

(ب) مفاوضات صاحب العطاء الأقل غير المقترن بتحفظات للنزول بسمعه الى مستوى أسعار السوق .

ارساء المناقصة :

الشروط الأفضل ، والسعر الأقل :

- يجب ارساء المناقصة على صاحب العطاء الأفضل شروطا ، والأقل سعرا .

التفضيل العلى :

- يعتبر العطاء المقدم عن توريدات من الانتاج ، أو عن اعمال أو خدمات تقوم بها جهات مصرية ، أقل سعرا اذا لم تتجاوز الزيادة ١٥ ٪ من قيمة أقل عطاء اجنبى .

- لا يجوز الخروج عن هذا الحكم ، وصرف النظر عن التفضيل المحلى ، الا فى حالات الضرورة القصوى ، التى تقتضيها المصلحة العامة ، وبموافقة وزير المالية .

استبعاد بعض العطاءات :

- اذا تم استبعاد عطاء أو أكثر من بين العطاءات المقدمة وجب ان يكون قرار الاستبعاد مسيميا .

الباب الرابع

وثائق المنافسة الدولية

الفصل الأول : الإعلان

ان الإعلان يتطلب سواء في الدعوة الى التقدم ببيان الخبرة المسبق ، أو في الدعوة الى المناقصة عند عدم الدعوة الى التقدم ببيان الخبرة المسبق . وليس بلازم في كل الأحوال ان يسبق الدعوة الى المناقصة دعوة الى التقدم ببيان سابقة الخبرة . ويستهدف الاعلان استرعاء انتباه كافة المتنافسين المؤهلين للاسهام في المناقصة وعلامهم بفرصة المناقصة الوشيكة الاجراء ، وذلك حتى يمكن للمشروعات تحت التجهيز دائرة أوسع من العطاءات يمكنها انتقاء أفضل العروض منها ، وعلى ذلك ، فان الاعلان يجب أن يكون متيحاً لاكبر قدر من المنافسة لأجل صالح تجهيز المشروع بما يناسبه ويحتاجه من بضائع وإنشاءات وخدمات .

وإذا هدف آخر يمكن ان ينتهي من الاعلان هو توفير فرص متساوية لكل المتنافسين المؤهلين بلا تفرقة بينهم أو تمييز وقد يكون ذلك متطلباً في ظل قوانين البلد أو قواعد الهيئة المقترضة التي تمول المشروع . وعلى سبيل المثال ، فان البنك الدولي يتطلب ان تغطي كل المصادر المؤهلة ثلث الصلاحية والفعالية الموجودة في أقاليم الدول المتمتعة بعضويته ، فضلاً عن سويسرا وتايوان ، فرصاً متساوية للتقدم الى المزايدة وفقاً لاجراءات المنافسة الدولية التنافسية .

وعند اعداد اجراءات الاعلان يجب ان يتخذ قرار بشأن ثلاث نقاط هي : مكان اجراء الاعلان ، وزمانه ، ومحتواه .

بالنسبة للمكان ، فإعلان الاعلان عن عمليات التجهيز يتم في :

- (أ) لوحة الاعلانات الرسمية .
- (ب) الجريدة الرسمية .
- (ج) الصحف المحلية ، سواء الصادرة باللغة المحلية أو باللغات الأجنبية .
- (د) الصحف الأجنبية .
- (هـ) الصحف أو المجلات الفنية والمتخصصة .
- (و) النشرات التجارية .

(ن) نشرات السفارات .

(ي) الأخطار المباشر للمقاولين والموردين .

ويأدى ذى يده ، يجب ان يكون مفهوما بوضوح أن أى من هذه الأدوات أو مجموعة منها قد تعتبر الوضع الصحيح لاجراء الاعلان فى حالة بذاتها ، بينما قد لا تحقق الغرض منها فى حالة أخرى . وان النشر بلوحة الاعلانات بالهيئة المعلنه أو بسفارة الدولة المعلنه فى الدول المورده لا يمكن اعتباره بذاته مناسباً ومؤدياً للغرض الا بالنسبة لتجهيزات صغيرة الحجم .

ويعتبر الاعلان بالجريدة الرسمية فى بعض البلدان على ان هذا النوع من الاعلان غير خادم الا لنوعية واحدة من التجهيزات ، وهى التجهيزات الحكومية .

أما الصحف المحلية ، وعلى الأخص تلك التى تصدر باللغة الانجليزية أو الفرنسية وتتمتع بسعة الانتشار ، فهى أداة ممتازة بالنسبة لأغلب أنواع التجهيز على أن ذلك يكون صحيحا على الأخص فى البلاد التى تتمتع المؤسسات الأجنبية بحسن التمثيل فى العاصمة المحلية .

وبالنسبة لمشروعات تجهيز المشروعات بالبضائع كبيرة القيمة ، وبالأعمال المدنية ، فان استخدام الصحف المحلية يجب ان يعزز باعلانات فى الصحف الدولية الصادرة عن عواصم تجارية كبرى فى العالم ، مثل نيويورك ، ولندن ، وباريس ، وطوكيو . فضلا عن اعلانات فى النشرات التجارية المتخصصة .

وبالنسبة لمشروعات التجهيز المنطوية على توريد مهمات وعدد معتد ودقيقة ، فان الاعلان يجب ان ينشر فى دوريات متخصصة مثل « المجلة الدولية للاتصالات اللاسلكية »

(International Telecommunication Journal)

(International Railway Gazette) و « الجريدة الدولية للسكك الحديدية

Engineering News Record . وبالمثل ، فان الأعمال

الانشائية الكبيرة يمكن النشر عنها فى « نشر الأخبار الهندسية »

وان أخطار السفارات وهيئات التمثيل التجارى بدوره مفيد ، ولكن الاقتصاد عليه كأداة للاعلان يكون فى أغلب الأحوال غير مجد . ويعتبر توجيه الاعلان الى الموردين والمقاولين الفعاليين أفضل وسائل الاعلان ولكن هذه الوسيلة محفوفة بالمخاطر ، اذ يمكن أن تفتح الباب امام كثير من الشكاوى بحجة الغفلة والتخيز . كما أن الاعلان فى

الصحافة الدولية والنشرات التخصصية الأجنبية قد يكون مكلفا فضلا عما يصطدم به من مصاعب تدبير العملة الأجنبية . وبالنسبة للمشروعات الممولة من الخارج قد يكون لدى الهيئات المقرضة متطلباتها الخاصة . وعلى منبيل المثال فإن البنك الدولى يتطلب ، كحد أدنى ، إشارة عامة فى الب (Development Forum) . وهى من منشورات الأمم المتحدة الصادرة تحت رقابتها . فضلا عن أن دعوة محددة الى التناقص يجب ان يعلن عنها فى واحدة من الصحف المحلية ذات الانتشار الواسع ، كما ترسل مباشرة الى السفارات والممثلين التجاريين لسويسرا ولكل الدول الأعضاء فى البنك ممن يمكن أن يكون مقاولوها وموردوها فعالين فى تلبية احتياجات المناقصة الملحق عنها . وقد يتطلب البنك أيضا بالنسبة لمشروعات تجهيز عقود ضخمة ، أو التخصص ، أو ذات أهمية ، الإعلان فى المجلات المتخصصة المروفة والصحف والمنشورات التجارية ذات الانتشار العالمى الواسع .

ويجب ان يكون التوقيت أيضا موضع اعتبار . ولهذا العامل مظهران . الأول يتمثل فى الميعاد الذى تحددته الدورية التى عهد اليها بنشر الإعلان . وبعض الصحف الدولية المتخصصة تتطلب ان تلقى طلب الإعلان قبل ثلاثة أشهر على الأقل من التاريخ المحدد للنشر . ويجب أن يؤخذ ذلك فى الحسبان والإلا فإن الإعلان قد ينشر بعد فوات الميعاد المحدد للتقدم بالمطامات . كما انه اذا كان الإعلان أو الأخطار عن المناقصة سينشر فى أكثر من دولة فإن الاعلانات كلها يجدر ان تنشر فى الوقت ذاته تقريبا حتى يتسنى للمتنافسين جميعا الوقت المتساوى لاعداد عطائهم .

والظاهر الثانى لعامل التوقيت يتمثل فى المهلة الزمنية التى تمنح للمتنافسين لاعداد وتقديم عطائهم . ويجب أن تبدأ هذه المهلة من التاريخ المتوقع للإعلان . وفى صدد تحديد مهلة معقولة فإن المشتري أو المالك يجب أن يسمح للمتنافسين ، أى الراغب التقدم للمنافسة بوقت كاف كى :

(أ) يطلب وثائق المناقصة عن طريق البريد الجوى ، فإذا تلقاها ويكون ذلك بالبريد الجوى أيضا .

(ب) يبدأ فى اعداد المطاء .

(ج) يرسل المطاء بالبريد الجوى . وهذه التحركات الثلاثة التى تتم بطريق البريد الجوى بين المتنافسين والجهة القائلة بالتجهيز يمكن ان تستغرق ستة أسابيع أو أكثر .

أما الوقت المطلوب لإعداد عطاء فيتوقف على التجهيز موضوع المناقصة . وبالنسبة للبضائع مثل المخصبات أو الادوات المعدنية أو السلع النطية واسعة الانتاج مثل المواسير ومحركات الديزل ، وقطع الفيار ، وآلات المصانع الصغيرة فإن اعداد العطاء عنها يحتاج الى وقت قصير ، وقد يكون أسبوع أو قنًا ساعيا لذلك .

أما بالنسبة للتجهيزات ذات القيمة الأكبر وقطع المعدات الأكثر تعقيدا التي تستدعي بعض التكاليف فإن المتناقص يحتاج لإعداد عطاءه الى مدة تتراوح من أسبوعين الى أربعة أسابيع .

بالنسبة للمصانع الصناعية الكبيرة : المتناقص قد يحتاج الى وقت أطول لإعداد عطاءه ، وذلك للتأكد من أسعار المواد وأجور الأيدي العاملة وتحديد النفقات العامة وحساب المخاطر واعداد أسعار الوحدات . فضلا عما يحدث عادة من عرض بدائل وحلول فنية . كما قد يحتاج معد العطاء الى الحصول على بعض الاستيفاحات من المالك . والوقت المطلوب لذلك يمكن أن يتراوح عادة من أربعة الى أربعة وعشرين أسبوعا .

وبصفة عامة يجدر أن يمنح المتناقصون بعد الاعلان مهلة لا تقل عن ٤٥ يوما ، وتتراوح عادة من ٦٠ الى ٩٠ يوما ولاتزيد عن ١٨٠ يوما في بعض الحالات على الأكثر ، حتى يتسنى للمتناقصين اعداد وتقديم عطاءاتهم على نحو متأنى فيه ومدروس .

مستويات الاعلان : يمكن أن نقول بالنسبة لهذا العامل الثالث انه كلما زاد ما يحتويه الاعلان من معلومات كلما جاءت الاجابة والعطاءات أكثر فعالية . على انه من ناحية أخرى ، فإن تأليف الاعلان قد لا يستهان بها أيضا . ولذلك فإن الاعلان يجب أن يهدف الى الإيجاز والوضوح والكمال .

وفيما يلي ما يجب أن يحتويه الاعلان من بيانات :

- ١ - اسم الجهة التي تصدر الدعوة الى المناقصة .
- ٢ - الغرض من الدعوة .
- دعوة الى تقديم سابقة الخبرة .
- دعوة الى المناقصة .
- ٢ - وصف موجز للتجهيزات المطلوبة .
- الكلية ، وصف مبسط للبضائع أو للموقع الذي ستقام فيه التفتتات العامة ، وطبيعتها وحجمها .

- ٤ - الميعاد المحدد للتسليم أو الإنجاز .
 - ٥ - العنوان الذي يمكن الحصول منه على وثائق سابقة الخبرة أو المناقصة .
 - ٦ - ثمن الوثائق وطريقة الدفع .
 - ٧ - تاريخ وساعة ومكان استلام العروض .
 - ٨ - مقدار التأمين الابتدائي ، ان كان مطلباً .
 - ٩ - المعيار الذي سيجرى على أساسه الاختيار ، ان وجد مثل هذا المعيار .
 - ١٠ - مصدر التمويل ، اذا كان ذلك ممكناً .
- وبالنسبة للمشروعات الكبيرة ، فان من المفيد عادة الجمع في اعلان واحد بين الاخطار عن أكثر من صفقة متجانسة ، حتى لو اختلفت الآجال المحددة للتقدم بغطاء كل منها .

المصل الثاني : بيان الخبرة المسبق

ان الغرض من اجراءات المزايدة هو اختيار مقدم العطاء الأقدر على توريد المعدات الملحق عنها أو اقامة الأعمال المقترحة على النحو المحدد بالوصفات وخلال المدة المحددة للتنفيذ وبالشروط والأوضاع المبينة بالدعوة الى المناقصة ، ماذا كانت الخلفية الفنية والمالية للمتنافس وماضيه وخبراته لا تضمن للمشتري أو رب الأعمال قدرة مقدم العطاء على تنفيذ مايعرض الالتزام بالوفاء به ، فانه سوف يكون محظوظاً بالمخاطر المجازفة باسناد العقد اليه . ولا تكفي وحدها خطابات الضمان أو سائر التأمينات التي يتقدم بها المنافس الى المشتري أو طالب الأعمال لتحقيق الحماية المناسبة له مادام ان الغرض من التعاقد هو الحصول على البضائع أو الانشاءات المطلوبة لا الدخول في منازعات حتى لو كانت سوف تنهى بحكم أو قرار لصالح المشتري أو رب العمل . ولذلك فان كل حماية معقولة يتاح للمالك أو المشتري اتخاذها من أجل التحقق من كفاءة المقاول أو المورد الذي يقع الاختيار عليه لتنفيذ التعاقد أمر يستوجبه استراتيجية عقد التجارة الدولي .

ويجوز ذلك اما بتحديد وحصر البيوتات التي سوف يسمح لها بالمسابقة بعطاءاتياً بقصرها على تلك التي ستقرر صلاحيتها بعد مراجعة ما سوف تتقدم به من ردود على أسئلة ترسل اليها تشكل مايمكن ان

يسمى الدعوة الى التقدم ، بسابقة الخبرة ، prequalification . وأما يتلقى العطاءات من كل من يتقدم بها . فإذا وقع الاختيار مبدئياً على أقل العطاءات ثمناً ، يجرى استعراض للمؤهلات ذلك المتناقص ومبلغ صلاحيته لتولى المشروع قبل اتخاذ القرار النهائي بإرساء العطاء عليه ومن ثم إبرام التعاقد معه . وإذا كان الاسلوب الأول يسمى التقدم المسبق للمؤهلات والخبرة ، فإن الاسلوب الثانى يسمى التقدم اللاحق للمؤهلات والخبرة . ولكل من الاسلوبين مزاياه وعيوبه .

إن التقدم المسبق للخبرة يكون مناسباً فى المشروعات التى تنطوى على أعمال عامة ضخمة أو متراكبة . ويتمثل مزايا التقدم المسبق للخبرة فى الآتى :

(أ) إن تكاليف اعداد العطاءات بالنسبة لأغلب مزاييدات الأشغال العامة يمكن أن تكون مرتفعة للغاية . ومن ثم فسوف يكون على الراغب فى التقدم للمناقصة زيارة الموقع للتعرف على أحواله ، وأوضاع العمل ، ومدى توافر الأيدي العاملة وتكلفتها ، ولوائح الاستيراد ، والقوانين واللوائح المحلية التى تحكم علاقات العمل ، وأوضاع فرض الضرائب وغير ذلك من المعلومات التى لاغنى عنها عند اعداد حسابات وشروط العطاء . وعلى المقاول أن يحدد تكاليف المهمة كلها ، ويدرس العوامل المحلية والأجنبية المؤثرة ، ونفقات ارسال المعدات وفريق العمل ، ومصاريف المكتب الإقليمى ، ووحدة الاستعمار .

فإذا تقرر لدى المالك أى صاحب العمل بعد اتفاق كل هذه المصاريف وتكبد كل هذه المشاق أن المقاول مقدم العطاء غير حائز لثقتة كى يمهّد اليه بمشروعه لفقدانه الكفاية التكنيكية المناسبة والخبرة الكافية فسوف يكون تحل كل هذه المشاق والتكاليف من جانب المقاول مقدم العطاء عبثاً لا طائل من ورائه فى النهاية ولذلك ، فإن الاكتفاء بالبده يطلب بيان سابقة الخبرة يمكن أن يوفر على المتزايد غير المؤهل تكاليف اعداد العطاء .

(ب) إذا كان حجم العقد يتصف بال ضخامة ، فإن المقاولين الرئيسيين لن يتقدموا للمناقصة مالم يتأكدوا من أن المناقصة ستجرى فى إطار مقاولين على مستوى عال من الكفاية تدفع على الدخول فى مضمار التنافس معهم . أما إذا كانت المناقصة مفتوحة الباب على الغارب فإن ذلك سوف يشبط من همم المقاولين الكبار من الدخول فى مناقصة لا تتصف من جراء ذلك بالجدية ، ومن ثم يوفر على

أنفسهم الجهد والنفقات منذ البداية . وبعبارة أخرى ، فإن أمثال هؤلاء المفاوضين الكبار لا يميلون إلى الدخول في مناقصة يؤجل فيها تقدير كفايتهم إلى ما بعد أقفال باب المناقصة ، فيجدون أنفسهم يتزاحمون مع متنافسين غير أكفاء يتقدمون بأسعار منخفضة ، غير مقدرين مسئولية رسو المزاود عليهم ، مما يسم اجراءات البت بالزيف وسوء التقدير .

(ج) يمكن ان يكشف بيان الخبرة المسبق عن مبلغ الاقبال الذي يلاقه المشروع من قبل رجال الصناعة وهيئاتها الذين يقبلون على التعاقد كلما كان المشروع مباشرا بالنجاح ، مما يفيد المالك أى صاحب العمل بحيث يمكنه ان يراجع تقديراته وعروضه اذا ما اشتم من عدم الاقبال من جهات الصناعة على التقدم ببيانات سابقة ان الخبرة نقصا أو عيبا في تقديراته للمشروع فيعيد النظر في المواصفات ، والأخطار ، وأوضاع الدفع من أجل توسيع دائرة التنافس على تجهيز مشروعه .

(د) يمكن توفير مصاديف الاعلان المتكرر عن طريق الاحتفاظ بقائمة ، تعدل من وقت إلى آخر وكلما دعت الحاجة إلى ذلك ، تضمن المفاوضين السابق تقدمهم بسابقة خبراتهم . وفي هذا الاتجاه تسير في مصر المادة ٦ من اللائحة التنفيذية لقانون تنظيم المناقصات والمزايدات رقم ٩ لسنة ١٩٨٣ . وهذه اللائحة صادرة بقرار من وزير المالية برقم ١٥٧ لسنة ١٩٨٣ وتنص المادة المذكورة على ما يأتي :

يجب على كل وحدة ادارية تقوم بالتعاقد على عمليات الشراء أو تقديم الخدمات أو اجراء المقاولات أو مقاولات النقل ان تمسك السجلات والنماذج الآتية بمعرفة ادارة المشتريات بها :

١ - سجل عام لتقيد الموردين والمفاوضين وبيوت الخبرة والاختصاصيين في داخل الجمهورية وخارجها .

٢ - سجل خاص لكل الموردين والمفاوضين وبيوت الخبرة والاختصاصيين المحليين الذين تقرر الجهة الادارية المختصة التعامل معها .

ويثبت بكل من السجلين المشار اليهما البيانات الآتية :

- اسم صاحب النشاط واسم الشهرة ان وجد .

- الاسم التجاري .

- اسم المدير أو الموظف المسئول .

- العنوان القانوني (المحل المختار) .

- أنواع النشاط .
- رقم البطاقة الشخصية أو العائلية .
- رقم البطاقة الضريبية .
- رقم القيد في السجل التجاري أو الصناعي أو سجل الوكلاء التجاريين . أو سجل قيد المقاولين بوزارة الاسكان ، أو في أى سجل آخر يكون القيد فيه واجبا قانونا .
- اسم البنك أو البنوك التي يتعامل معها وعناوينها .
- البيانات الخاصة بالكفاية الفنية والمالية .
- أية بيانات أخرى تتطلبها طبيعة نشاط الجهة الإدارية .
- ٣ - سجل قيد المتنوعين من التعامل .
- ويثبت بالاضافة الى البيانات السابقة البيانات الآتية :
- الجهة المصدرة لقرار حظر التعامل وتاريخ صدوره ورقمه .
- أسباب حظر التعامل .

كما تنص المادة ٧ من لائحة المناقصات المذكورة على ان : تخطر الهيئة العامة للخدمات الحكومية بالقرارات التي تصدرها الجهات المعنية ، بعد الرجوع الى ادارة الفتوى المختصة بمجلس الدولة ، بسطط أو اعادة قيد الموردين أو المقاولين . وتتولى الهيئة نشر هذه القرارات وفقا لأحكام قانون المناقصات والمزايدات .

على أن أغلب الحجج والاعتبارات السالف ايرادها لاتسرى في شأن مناقصات توريد البضائع ، والعدد والمعدات والتركيبات التي يمكن فيها لمصنع أو متعهد أن يقدم قائمة جاهزة بأسعاره . وفي مثل هذه الحالات يكون التقدم اللاحق لبيان الخبرة مفضلا . اذ يستطيع عندئذ المشتري أن يفحص مؤهلات واحد أو اثنين فقط من أصحاب أكثر الأسعار انخفاضاً ، بدلا من أن يراجع مؤهلات الموردين الفعاليين من أنحاء الدنيا قاطبة .

ويجب أن يعلن عن الدعوة الى التقدم ببيان الخبرة المسبق في الصحف الرئيسية ، والجرائد الفنية ، والصحافة العالمية . ولا كانت المعتقد التي يحتاج فيها الى استجماع بيانات الخبرة مسبقا عقودا كبيرة القيمة ، أو دقيقة ممقدة في النوعية ، أو عقودا كبيرة القيمة ودقيقة ممقدة

فى النوعية معا ، فان الدعوة الى التقدم ببيانات الخبرة مسبقا يجب أن تنسج دائرته بأكبر قدر عملى ممكن .

المبحث الأول : القوائم المطلوبة فى بيانات الخبرة المسبق

يجب أن يقوم بيان الخبرة المسبق أساسا على إيضاح قدرة المقاول على تنفيذ الأعمال المعنية على نحو مرض . وفى الحكم على هذه المقدرة يجدر أن يكون الهدف هو التحقق من الآتى :

- (أ) الخبرة ، والأعمال السابق تنفيذها .
- (ب) القدرة على الأداء من ناحية العمالة والمعدات .
- (ج) الوضع المالى .
- (د) وجود تكليفات بأعمال قائمة .

وثائق بيان الخبرة المسبق : يمكن أن يطلب من المقاولين المحتمل تعاقدهم على المشروع أن يقدموا عن أنفسهم بيانات عامة توضيحية فى ميعاد محدد . كما يمكن أن يطلب منهم بدلا من ذلك الحصول من صاحب العمل على الاستثمارات التفصيلية المدة ليبين الخبرة المسبق وملاء بياناتها ، فضلا عن قائمة إستفسارات للرد عليها وتقديمها فى ميعاد يحدد للمتقدمين جميعا . وهذا الاجراء الأخير أفضل من الاجراء الأول ، إذ أنه يؤدي الى كمال ووحدة الاجابات المتلقاة ويجب أن تتضمن وثائق الدعوة الى التقدم ببيان الخبرة المسبق التى يعدها المالك (صاحب العمل) بيانات مستوفاة عنه وعن المشروع ، حتى لو كانت مثل هذه البيانات قد سبق نشرها فى الاعلان . ويجب أن تتضمن وثائق الدعوة الى التقدم ببيان الخبرة المسبق من جانب صاحب العمل البيانات الآتية :

- ١ - اسم وعنوان صاحب العمل . ومهندس الاستشارى لو كان قد اختاره فعلا للمشروع .
- ٢ - مكان المشروع وعنوانه والرسوم الأولية التى عملت للموقع .
- ٣ - معلومات عن التربة ، أو المرجع الذى يمكن الرجوع اليه من أجل هذه المعلومات .
- ٤ - أوصاف المشروع ، من حيث حجمه ومداه والهدف منه ، على مايراه صاحب العمل مناسباً لتمكين المتقدم للمناقصة من تحديد الربح التى سوف يعود عليه منه .

- ٥ - التكلفة المقدرة للمشروع ، لو اعتبر ذلك مفيدا أو مألوفاً .
 - ٦ - الجدول الزمني للمشروع project time schedule .
 - ٧ - مصادر التمويل : محلية كانت أو أجنبية .
 - ٨ - أسلوب التعامل فى الأحوال التى قد يستعمل فيها صاحب العمل حقه فى التعديل variations
 - ٩ - دفعة التشغيل والأحكام الأخرى لدفع المستحقات فى العقد .
 - ١٠ - أحكام العملة currency provisions .
 - ١١ - لغة العقد والقانون الذى سوف يحكمه .
 - ١٢ - إطار الأعمال التى يمكن للمقاول ان يعهد بها الى مقاولى الباطن subcontractors
 - ١٣ - مدى السماح بادخال شركاء اجانب او محليين .
 - ١٤ - الضمانات والكفالات التى على المقاولين ان يتقدموا بها الى صاحب العمل .
 - ١٥ - أى جوانب أخرى من المشروع يمكن ان يكون لها تأثير مالى على أعباء المقاول ومخاطره .
- التعليمات :** يجب أن تتضمن وثيقة الدعوة الى التقدم بالبيان المسبق للخبرة تعليمات أو توجيهات صريحة وواضحة عن الأمور الآتية :
- ١ - اللغة التى تستخدم فى التقدم بالطلب .
 - ٢ - العملة التى تستخدم فى شيئون المشروع .
 - ٣ - قائمة بالوثائق المدعمة لبيانات الطلب ان وجدت مثل هذه الوثائق .
 - ٤ - الاسم والمنوان الذى يوجه اليه الطلب ، والتاريخ الذى يجب ان يقدم فيه .

ما يجزى أن يراعى فى طلب المعلومات من المدعويين الى التقدم ببيان الخبرة المسبق

عند اعداد الاستفسارات التى سوف تطلب من المقاولين المدعويين للتقدم ببيان الخبرة المسبق ، يجب الاختصار على الاستفسارات اللازمة

على نحو ضرورى للحكم على كفاية مقدم العطاء على تنفيذ ما سوف يلتزم بإدائه . أما النزعة الى الاستفاضة فى طلب البيانات واستدعاء المعلومات والتفاصيل والشهادات والقرارات والاشارة الى البنوك المتعاملة والأرصدة والمديونيات فهي نزعة يجب ان يكبح جماحها ، اذ انها غير مستحبة ويمكن ان تقضى الى احجام عديد من المقاولين عن التقدم بالبيانات المطلوبة وصرف النظر عن التعامل بما فى ذلك من انعكاسات سيئة على عمليات التجهيز ذاتها ، اذ ليس من المفيد لصاحب العمل ان يحجم من هو صالح ورغيب أصلا فى تحمل عبء القيام بالأعمال عن التقدم للمناقصة . وتوقف المعلومات التى يجب ان يسعى اليها كثيرا على طبيعة العقد موضع الاعداد له . وعلى أى حال ، فان العناصر التالية يمكن ان تكون أسسا طيبة لتحديد ما يجب ان يطلب ويقيم بالنسبة لبيان الخبرة المسبق :

(أ) الخبرة والأعمال السابق أنجزها :

قائمة بالمشروعات التى على قدر ملحوظ من الضخامة والتعقيد التى أنجزت فى الخمس سنوات الماضية ، وأسماء اصحابها ، والقيمة التقريرية لكل من العقود المبرمة بشأنها ، والتكلفة النهائية ، وفترة الانجاز ، والأسباب التى أفضت الى الارتفاع فى التكاليف النهائية ، والتى دعت الى التأخير فى المواعيد المقررة للتسليم ، اذا كان ثمة تأخير أو ارتفاع فى التكلفة النهائية . وأسماء مقاولي الباطن المقترح استخدامهم وسابق خبرتهم ، ان كان ثمة موجب لاستخدامهم . والمنهج المقترح لتنفيذ أعمال البناء التى سوف يهدف بها الى من سوف يرسو عليه العطاء ، لو كان ثمة شئ من هذا القبيل مفيد وقابل للتنفيذ .

(ب) صلاحيات فريق العمل والمعدات :

١ - قائمة تقريرية بالذين سوف يشغلون فى المشروع الوظائف الرئاسية والمفتاحية ، مع بيان ترميزي بهم .

٢ - المعدات المقترح استخدامها فى المشروع مع تحديد ما هو منها مملوك للمقاول وما يقوم باستئجاره ، أو ما سوف يشتري أو يستأجر منها . وكل هذه المعدات يجب ان توصف تبعا لجهة وتاريخ صنعها ، وطاقتها ، وانتاجيتها ، وقيمتها الدفترية ، وفى حالة المهمل الخاصة ، مثل خفر الأنفاق وتركيب المواسير ، وسحب المياه ، يجب ان يصر صاحب العمل على معرفة الحد الأدنى لعدد وحدات التشغيل وصلاحية المعدات المطلوبة لاداء المهمة .

(ج) للوقت المال :

- ١ - بيان بالملكات والالتزامات .
- ٢ - اجمالي حركة الأعمال خلال الخمس سنوات السابقة . ويراعى ان تتل هذه الفترة الزمنية تكفى بصفة عامة للإبانة عما يهم صاحب العمل تبينه لصالح مشروعه . وليس من المجدى التوغل من خلال هذا البيان في الماضى البعيد للمقاول ، اذ انه فى العادة قد لا يكون لديه الاستعداد أو القابلية لتقديم مثل هذه البيانات القديمة ، وقد يحجم مقاولون أكفاء عن التقدم ببيانات الخبرة المسبق ، اذا أرحقوا يطلب مثل هذه الخصوصية الموغلة فى القلم ، اذ قد يعتبر طلبها دليلا على عدم جدية صاحب العمل أو ميله الى التحيز من خلال تصيد جزئيات موغلة فى القلم ما عادت ذات دلالة على شئ ذى بال .

٣ - المصادر البنكية .

٤ - الشركات الكفيلة .

٥ - متوسط رأس المال العامل خلال السنة المالية السابقة .

(د) التكيلات القائمة :

وهذا البيان على جانب من الأهمية للكشف عن مدى ارتباط معدات المقاول وعماله بتنفيذ عميات أخرى من عدمه أثناء العقد المطلوب إبرامه ، مما قد يؤثر بشكل أو بآخر على تنفيذه للمشروع محل النظر .

ومن ثم كان من المجدى طلب الافادة عن بيانات خاصة بوضع العقود الأخرى المتعامل فيها ، مشيرة الى المالك بالنسبة لكل من تلك العقود ، ومكان تنفيذها ، وحجم الاتفاق ، والأرباح العائدة ، وجدول مواعيد الانجاز ، والمبالغ التى رست بها المطاات وما دفع منها ، ومدة التأخير المحتملة وأسبابه ، والمعدات الرئيسية والمالة المنظور تخصيصها للعمل فى المقدم القترح .

للمبحث الثانى : تقييم بيانات الخبرة السابقة

أجراء التقييم :

يجدر أن يجرى فحص وتقييم الطلبات المقدمة ببيان الخبرة المسبق بواسطة لجنة تشكيل لأجل هذا الغرض ويكون من ضمن أعضائه هذه اللجنة مدير المشروع الذى سيتعاقد عليه . ولعل أفضل الأساليب لأجراء

التقييم السليم لبيان الخبرة المسبق هو أن يتفق على أن يعطى كل من أعضاء اللجنة درجة لكل جانب متحقق من جوانب الخبرة المسبقة . ثم يرتب المقاولون المتقدمون تبعا لاجمالي الدرجات التي حصل عليها كل منهم . ويستبعد المقاولون الذين لا يبلغ مجموع ما يحصلون عليه من درجات اجمالية مستوى معين متفق عليه مقدما . كما يستبعد كل مقاول لم يحصل على الحد الأدنى للدرجة المقررة لأحد جوانب المشروع . أى ان المقاولين الذين يستبقون بعد الغربة من خلال الدرجات هم وحدهم المقاولون الذين حصلوا على الأقل على الحد الأدنى المقرر لكل جانب من جوانب المشروع والحد الأدنى المقرر لاجمالي الدرجات المقررة لجوانب المشروع جميعا . ثم يرتب المقاولون المستبقين على أساس المعايير المتقدمة ، وهي بقدر الامكان يجب ان تتصف بالموضوعية وان تكون سابقة في وضعها على بدء لجنة الفحص والتقييم لعملها في تقييم عروض بيان الخبرة المسبق المقدمة بتطبيق تلك المعايير الموضوعية على تلك العروض .

وبعد ذلك فان كل مقاول يتوافر فيه الحد الأدنى من الدرجات يجب ان يحسب في عداد المقاولين الذين قبل ببيان خبرتهم المسبق . أما قصر القبول على الثلاثة أو الأربعة الأول على أساس الأفضلية ، واستبعاد الآخرين ، فانه يعارض مع المطلب الأصولي للمناقصة التنافسية المفتوحة . وتقتضى هيئات الأقرض الدولية مثل البنك الدولي ان يسمح بالاشتراك في المناقصة لكل المقاولين الذين استوفوا معايير الصلاحية على أساس ما تقدم . وعدم قصر مثل هذا الاشتراك على الثلاثة أو خمسة الأول في قائمة ترتيب المنافسين الذين قبل ببيان خبرتهم المسبق .

تشر قائمة المقاولين الذين اوفقت طلبات بيان خبرتهم المسبق :

يختلف ما يتبع في هذا الشأن ويفضل بعض اصحاب الأعمال اذاعة قائمة المقاولين الذين استوفت طلباتهم ببيان الخبرة المسبق شروط الصلاحية بينما يتجه آخرون الى الاحتفاظ بهذه القوائم سرية وغير منشورة بحجة ان الافصاح عن مثل هذه القائمة قد يفضي الى الصدام والنزاع .

المشروعات المشتركة :

ترغب كل دولة نامية تشجيع صناعة المقاولات بها . وقد تميل أيضا الى أن يستخدم المقاولون الأجانب أقصى حد من المهارات المحلية في أعمال المقاولات . ونفضلا عن مساعدة الصناعة المحلية على هذا النحو ،

فان الاستمارة بالامكانات المتاحة محليا يؤدي الى التقليل من تكلفة العملات الأجنبية للمشروع . على ان كيفية استخدام المقاولين المحليين . يتوقف على حجم وطبيعة وقدرات صناعة المقاولات المحلية من ناحية وعلى الأعمال المراد تجهيزها من ناحية أخرى . واذا كانت الصلاحية المناسبة لبعض الأجزاء من العمل متوافرة محليا ، فان وثائق المناقصة يجدر أن توضح ذلك ، وتدعو المقاولين الأجانب الى البحث عن شركاء مناسبين من بين هؤلاء ، بالنسبة لهذا الجزء من عمليات المشروع المتناقص عليه .

وبالنسبة للمشروعات الضخمة ، قد يتقدم للمناقصة أكثر من مؤسسة أجنبية على هيئة مشتركة (Joint ventures) وفي جميع أحوال الشركات المشتركة ، سواء بين مؤسسات أجنبية ، أو مؤسسات أجنبية وأخرى محلية ، فانه ما أن يقبل بيان الخبرة المسبق من إحدى هذه الشركات للمشاركة فانه لايجوز ان يسمح للمتنافسين المتقدمين على هذا النحو أن يغيروا من تكوين الشركة بأن يلجأوا الى تغيير الشركاء ، إلا في الحالات الاستثنائية وبموافقة رب العمل .

الفصل الثالث : الدعوة الى المناقصة

توزيع أوراق المناقصة :

بمجرد ان يتم فحص وتقييم بيانات الخبرة المسبقة وتحديد قائمة بالمقاولين الذين استوفوا معايير الصلاحية على أساس ما تقدم ايضاحه ، يجب المبادرة الى توزيع وثائق الدعوة الى المناقصة . ذلك انه اذا مرت فجوة زمنية كبيرة بين الاجرائين فان قائمة المقاولين الذين استوفوا بيان الخبرة المسبق قد لا تصبح صالحة ، فقد طرأ عليها متغيرات لا تجعلها مطابقة للواقع . وعلى سبيل المثال ، فان العمليات التي أفاد أحد المقاولين انه جاري تنفيذها قد تكون انجزت جزئيا أو كليا . كما ان من المنشئات أو الشركات التي لا تكون منية بالمنافسة أول الأمر ما قد تصبح الآن منية ، ويكون من مصلحة المشروع تلقي بيان خبرتها المسبق .

الدعوة الى التناقص :

يوجه خطاب من صاحب العمل الى المتناقص المراد دعوته مرفقا به مجموعة وثائق المناقصة ويجدر ان تتضمن البيانات المناسبة التالية :

- اسم صاحب العمل سواء كان مالكا للأعمال أو مشتريا للبضائع .

- وصف موجز عن المشروع وموقعه .
- اسم المشروع .
- قائمة بوثائق المناقصة .
- الإشارة الى أي متطلب على قدر الأهمية ، مثل تأمين المناقصة الذي من غيرهِ سوف يعتبر العطاء المقدم باطلا .
- تاريخ الاجتماع السابق على العطاء ، لو كان ثمة مثل هذا الاجتماع التهديدي .
- التاريخ ، والوقت ، والمكان والكيفية التي يجب أن يقدم بها العطاء .
- تعهد بأن وثائق المناقصة سوف ترد الى مقدمها سواء رسا عليه المزايدة أو لم يرس . فإذا رسا عليه المزايدة صاحب وثائق المناقصة المعادة خطاب الإبلاغ .
- تنبيه الى ان صاحب العطاء ليس ملزما بقبول أقل العطاءات سعرا ولا أي عطاء مقدم على الإطلاق . ولو اتفقت مواصفاته والشروط التي أعلن عنها في الدعوة المناقصة . وفاد ذلك قانونا ان الاعلان عن المناقصة ليس ايجابيا لو صادفه قبول من جانب مقدم من مقدمى العطاءات ، بأن استوفى شروطه ، اعتبر المقدم مبرما وفقا للقاعدة القانونية العامة التي من مؤداها ان العقد تلاق بين ايجاب وقبول صحيحين .
- وترسل الدعوة الى المتناقص وفقا بها الوثائق المذكورة الى من استوفوا اجراء بيان الخبرة المسبق ، اذا كان القاولون قد دعوا الى ذلك ، أو بصورة أخرى اذا كانت المناقصة قد صممت على البدء بالدعوة الى بيان الخبرة المسبق ثم الاختصار على توجيه الدعوة الى المتناقص الى أولئك الذين استوفوا متطلبات اجراء بيان الخبرة المسبق . فاذا لم يسبق الدعوة الى المتناقص توجيه الدعوة الى التقدم ببيان الخبرة المسبق فإن الاعلان عن المناقصة يوجه الى كافة من يلبون نداه ، وترسل الدعوة ووثائق المناقصة الى كل من يتقدم بطلبها وفقا للشروط المقررة لذلك في الاعلان .
- وثمة مسألة على قدر من الأهمية تثور في هذا المقام ، وتتمثل بما اذا كان صاحب الأعمال أو مشتري البضائع ، أو بصورة أوجز طالب المناقصة العامة ، ملزما بأن يمنح العقد الى أفضل العطاءات التي أسفرت عنها الدعوة المفتوحة الى المناقصة . وفي هذا المقام نجد ان أغلب الهيئات الدولية المعنية تعترف كبدا ، وان لم يكن على مستوى القانون ، ان

الهيئة الداعية الى المناقصة العامة تعتبر قد وعدت وعدا شمسيا. المتقدمين الى المناقصة بأن تولى اختيارا عادلا وغير متحيز الى كل من عطاءاتهم ، حتى ولو لم يكن هذا الوعد على اطلاقه ملزما قانونا . ويعتبر مراعاة هذه النظرة الى الامور على غاية من الاهمية بالنسبة الى سمعة الهيئات المتعاقدة . على انه في الوقت ذاته ، لا تعتبر الدعوة الى المناقصة ايجابا - على ما قلنا - لابرام العقد مع صاحب أقل العطاءات المروضة . ومن ثم فانه كفائدة عامة ، فان صاحب العمل أو مشتري البضاعة غير ملزم بأن يقبل أقل العروض ولا حتى أى عرض من العروض ، وذلك من الناحية القانونية .

وفي هذا يقول الأستاذ الدكتور سليمان الطماوى فى صدد العقود الادارية بان قرار لجنة البت بأوساء المناقصة على أحد المتقدمين ليس الخطوة الأخيرة فى التعاقد ، بل ليس الا اجراء تمهيديا . اما عملية التعاقد فى خطوة أخرى لاحقة ، وتختص بها هيئة أخرى . والمسلم به أن التزامات الادارة لا تبدأ الا من هذه اللحظة ، أى من لحظة التعاقد ، أما قبل ذلك فان التعاقد يكون فى دور التكوين . وكل ما يترتب على قرار لجنة البت نتيجة واحدة ، وهى التزام الادارة بالا تعاقد - اذا ما تعاقدت - الامع من يرسو عليه المزاو أو المناقصة . وهذا هو ما يعرف « بألية المزاو أو المناقصة » ولكن فى مقابل هذه الآلية - ولنلاحظ ان الحديث وارد فى مجال العقود الادارية - جرى قضاء مجلس العمولة الفرنسى على تخويل الادارة حق العمول عن التعاقد اطلاقا ، بإلغاء المناقصة ، اذا رأت ان المصلحة العامة فى هذا العمول ، حتى لا تجبر الادارة على التعاقد مع شخص لا تريده (د . سليمان الطماوى - الأسس العامة للعقود الادارية ، دواصة مقارنة - الطبعة الرابعة ١٩٨٤ - ص ٢٧٠ و ٢٧١) .

وقد أتيج أيضا لمحكمة القضاء الإدارى المصرية ان تصدى لهذا الأمر وتوضحه فى عديد من أحكامها مقروء انه لا يمكن القول باعتبار قرار لجنة البت بأوساء المناقصة أو المزايدة بمثابة قبول فى العقود ويؤدى الى اتمام التعاقد حتما مع صاحب العطاء الذى اختارته اللجنة ، اذ ان هذا القول يؤدى الى تعطيل حق جهة الادارة فى إلغاء المناقصة اذا قامت دواعى هذا الإلغاء وأسبابه ، حيث سوف يحتج عليها بأن الإلغاء يعتبر فسحا للعقد الذى تم ، وهو أمر لا يمكن التسليم به ، ويتعارض مع حكم القانون ، لأن حق المناقصة حق مقرر لجهة الادارة طبقا لأحكام قانون المناقصات والمزيادات سواء رقم ٢٣٦ سنة ١٩٥٤ الملقى رقم ٩ لسنة ١٩٨٣ المعمول به حاليا . (راجع من أحكام محكمة القضاء الإدارى فى هذا الصدد حكما الصادر فى ٢٧/١/١٩٥٧ س ١١ ص ١٧٢ وحكما الصادر فى ١٨/١١/١٩٥٦ فى القضية رقم ١٣٠٢٧ لسنة ٨ ق س ١١ ص ١٣) .

الباب الخامس

مضمون وثائق المناقصة

« المبادئ العامة »

واذ يكون الداعي الى التقدم بالمطاعات لتجهيز المشروع قد فرغ من الاعداد للمناقصة ، فان تبدأ بأجراء الدعوة الى تقديم المطاعات ليختار منها ما يراه مناسباً ليبرم مع صاحب المناقصة الفائزة عقد التجهيز المطلوب .

المصل الأول : ما تستهده وثائق المناقصة وتغطيه :

فى ظل متطلبات المناقصة التنافسية الدولية ، يعتبر اعداد وثائق المناقصة اجراء حيويًا فى مقام تجهيز المشروعات ، لأن هذه الوثائق تدخل الى حيز التنفيذ للسياسة التى يستهدفها المشروع ومنهجه المتبع ، وترصد لوائحه وترسى الدعائم للمناقصة التى ستجرى لتزويد المشروع باحتياجاته التى لا يستغنى عنها لمستقبل حياته . كما تصف البضائع أو الأعمال التى يدعى المتنافسون الى تلبيةها ، وتضع المعدلات الفنية للمشروع التى لا مفر من مواجهتها ، بما فيها معايير تقييم المطاعات .

ويتوقف كم وتراكب وثائق المناقصة على حجم وطبيعة التجهيز المستهدف فبالنسبة الى شراء سلمة أو معدة بسيطة سوف تكون الوثائق بسيطة نسبياً . أما اذا تعلق الأمر بشراء تجهيزات أو معدات على قدر من الجسامه ، وبخاصة اذا كان التركيب وارداً مع التوريد ، فان الوثائق سوف تكون أضخم بكثير مما فى الحالة السابقة . وتبلغ وثائق المناقصة آلاف الصفحات بالنسبة لاعداد مناقصة عن مشروع من مشروعات البنية الأساسية ، مثل الطريق الكبيرة ، أو خزانات الرى ، وعلى الأخص فيما تعلق من هذه الوثائق بقائمة الكميات والمواصفات الفنية .

ويتصف الاعداد الطيب لوثائق المناقصة بخصائص معينة من مؤداها ان تكون شروط المناقصة واحدة بالنسبة للمتنافسين جميعاً . وعلى سبيل المثال ، فإنه اذا كان ثمة ضمان متطلباً للمناقصة كالتأمين الابتدائى ، أو التأمين النهائى ، فان هذا الاشتراط يجب أن يكون واحداً بالنسبة لكافة المتقدمين للمناقصة وموجهاً اليهم على قدم المساواة جميعاً ، لأن تكافؤ هذا الضمان تنعكس على سير المطاء . كما يجب أن تعكس شروط المناقصة ممارسات السوق ، فإذا كان متعارفاً فى السوق ان هذا الأداء يكون على صورة خطاب ضمان ، يجب أن يسمح بتقبل خطابات الضمان من المتنافسين

جميعا حتى يضمن المساهمة الواسعة في المناقصة والتقدم بأسعار طيبة .
وبالمثل فإنه في مناقصات الأشغال العامة ، يكون من المنطقي أن تدبر دفعة
أداء مسبقة كمصاريف تشغيل ، لأن هذا أمر مألوف في سوق المقاولات .
كما يجب أن تكون شروط العقد واحدة بالنسبة لجميع المتنافسين . ويجب
أن تستهدف شروط العقد المشاركة في مخاطر المشروع ، وتوزيمها بين
الطرفين بطريقة عادلة .

ويجب أن تكون المواصفات الفنية للبضائع والأعمال التي يراد تزويد
المشروع بها مبنية في وثائق المناقصة على نحو كاف من الوضوح الذي يزيل
كل لبس . ولكنه يجب أيضا أن تكون هذه المواصفات قد اعتدلت أيضا
بما يوسع من دائرة القبلين على الاشتراك في المزايدة .

ويجب أن يقضى عن المواصفات أي شرط قد يفضي إلى التمييز بين
مقدم عطاء وآخر ، مما قد يجعل البعض بسبب هذه الفقرة الشرطية في
وضع أفضل من الآخرين . وتلبية هذا المطلب فيما يتعلق بتزويد المشروع
البضائع يقتضى الاعتماد بالمواصفات المالية المناسبة ، مع السماح بتقبل
بمقابل بمواصفات لا تقل جودة وملازمة . وهذا الأمر يحتاج إلى الإلمام
بمعايير ومستويات مختلف الفواردين .

ويجب أن يعين بطريقة موضوعية ومنطقية ومحددة في وثائق المناقصة
معياري انتقاء المتنافسين التي سترعى عليه المناقصة ، وذلك كي يستطيع كل
متنافس على قدم المساواة أن يلبى مقتضيات هذا المعيار . وعلى سبيل
المثال ، فإنه إذا كان تسليم البضاعة أو إنجاز الأعمال في موعد محدد ،
له اعتبار خاص لدى الداعي إلى المناقصة ، فإن ذلك يجب أن ينص عليه
بوضوح في وثائق المناقصة ، ويجب أن يترجم قيمة هذا العامل إلى معيار
مال . وعندئذ يستطيع المتنافسون أن يتقدموا في عطاءاتهم بأفضل مواعيد
تسليم بالنسبة لهم ، مؤسسين عروضهم على الملاوة في السعر التي
سيحصلون عليها لقاء التسليم المبكر .

الفصل الثاني : تصنيف وثائق المناقصة ونظرة تحليلية لها :

تصنيف وثائق المناقصة :

ويمكن تقسيم وثائق المناقصة إلى عدة أجزاء ، كل جزء منها يستهدف

غرضا معينا على النحو الآتي :

أولا : إرشادات إلى المتنافسين .

ثانيا : شروط التعاقد .

ثالثا : المواصفات الفنية .

وأيا : مستندات أخرى مثل استمارة المطاء ، وقائمة الكميات ، وجدول الأسعار ونموذج العقد ، واستمارة التأمين الابتدائي للمطاء واستمارة التأمين النهائي ، وشهادات وتوكيل ومجموعة أسئلة استطلاعية تتعلق بالخبرة والمؤهلات .

نظرة تحليلية الى وثائق المناقصة :

الارشادات الى المتناقصين :

والغرض من الارشادات الى المتناقصين هو طرح القواعد التي مستجری عليها المنافسة بين المتناقصين أى مقدمى المطاات . وإذا أراد صاحب المناقصة مشتركا كان أو رب عمل أن يبنى أكبر فائدة من اجراء المناقصة التنافسية فإنه يجب أن يحصل على أكبر قسط من الاجابات على الدعوة التي يوجهها للتقدم بالمطاات ومن أجل تحقيق ذلك يجب أن يتوخى جيدا أن تصدر التعليمات أو الارشادات الى المتناقصين واضحة ، مفهومة ، ولا تفرقة فيها بين متناقص وآخر .

المبحث الأول : المطاات :

أولا : اجراءات تقديم المطاات :

يجب أن تشرح اجراءات التقدم بالمطاات بكل وضوح في الارشادات الصادرة . ومن ضمن أهم طواهر ذلك تمييز لغة المناقصة ، وعدد النسخ ، والمناوين ، وآخر ميعاد لقبول المطاات ، وكيفية ارسال والتسليم ، والمستندات المطلوب تقديمها معززة للمطاء .

وتؤدي الارشادات التي يشوبها الابهام أو عدم الوضوح أو القصور والنقصان أو اثاره البلبلة والارتباك ، الى نتائج قليلة الجدى من ناحية الاستجابة الى متطلبات الدعوة الى التناقص . وعندما تختار لغة واسعة الانتشار فى مجال التجارة الدولية مثل الانجليزية أو الفرنسية أو الأسبانية . على أن بعض الدول بدافع من نزعة وطنية متطرفة تستخدم لذلك لغتها هي . على أنه لما كان الهدف من استخدام اللغة هو جذب أوسع الاستجابات للدعوة الى التناقص ، فإن أفضل ضمان لذلك هو استخدام لغة يفهمها أغلب المتناقصين الفعاليين ، أى الذين يعمل لهم اعتبار . وتعتمد بعض البلدان الى اصدار وثائق المناقصة فى لغتين ، الأولى هي لغة من اللغات واسعة الانتشار ، والثانية هي اللغة المحلية . ولكن فى هذه الحالة يجب أن تنص وثائق المناقصة أنه عند التمازج أو الغموض تغلب اللغة الأجنبية .

ولا يخدر أن يزيد عدد النسخ المطلوبة من العطاء على ثلاثة نسخ .
وفضلا عما في طلب مزيد من النسخ من زيادة التكلفة على المتناقص فإنه
كلما زادت النسخ المطلوبة كلما قلت أيضا امكانية الحفاظ على البيانات
السرية التي تقدم بها .

وفي صدد تحديد الوسيلة المطلوبة للتقدم بالطلبات تتطلب بعض البلاد
أن تقدم العطاءات شخصيا ، والبعض يتمسك بأن يكون التقدم بالبريد ،
وبالعض يستلزم أن يحدث ابداع العطاءات في صندوق بريد معين .

على أن أفضل الأمور أن يترك للمتناقص اختيار الطريقة التي سوف
يتبعها كي تصل الى العنوان المحدد لتلقى العطاءات .

وبالنسبة للمستندات المعززة للطلب يجب أن ترفق به ، مثل
التوكيل الذي يخول من سوف يجرى التوقيع على العقد التوقيع عليه .
على أن هذه المستندات يجب أن تكون قليلة من حيث المبدأ .

وتتطلب بعض الحكومات شهادات اتمام الأعمال من أبواب الأعمال
السابقين ، أو العقود السابقة ذاتها ، وهي في ذلك تكون غير مدركة أن
هذا ليس في حد ذاته بلازم ، بل إن كثيرا من الحكومات لا تصرح بمثل
شهادات اتمام الأعمال أو شهادات الدفع الختامية تلك .

ثانيا : صلاحية مقضى العطاءات :

إذا كان المتناقصون المؤهلون قد سبق أن طلب منهم بيان الخبرة
المسبق ، فإن وثائق المناقصة لن تكون بحاجة الى طلب تحديد خبرة
المتناقصين ، أما في غير ذلك من الحالات ، فمن القيد استجلاء الخبرة
المطلوبة في الارشادات . وأولئك الذين يتوفر فيهم هذه المؤهلات وحدهم
هم الذين يجب أن توضع عطاءاتهم موضع الاعتبار في التقييم الدقيق الذي
سيجرى مؤديا الى ارساء العطاء .

والمواصفات قد تتضمن بيانات عن المتناقص مثل الجنسية ، والدول
الأصل بالنسبة للبضائع والخدمات ، والحالة التجارية للمتناقص (باعتباره
منتج السلعة أو وكيل التصدير) والخبرة ، والوضع المالي . وسوف
يكون مقدم العطاء ملزما على الدوام بتقديم بيانات خاصة عن مدى صلاحيته
وأهليته لاداء العقد . وكلما كان الوضع مناسباً ، فإن صلاحيات معينة
يمكن أن تتطلب في المتناقص حتى قبل أن يبدأ بحث العطاءات .

وعندما يكون التجهيز ممولا من جانب هيئة تمويل دولية ، مثل
البنك الدولي World Bank ، أو البنك الآسيوي للتنمية Asian Development
Bank ، أو البنك الأفريقي للتنمية African Development Bank

أو بنك إنتر - أميركان Inter-American Development Bank
فسوف لا يكون مقبولا سوى المتناقصين التاميين لدولة عضو في تلك
الهيئة التمويلية أو منضمة اليها .

وبالنسبة للمعدات الضخمة المعقدة التركيب مثل محطة توليد كهرباء
أو قاطرة سكك حديدية أو مصنع للصناعات الثقيلة ، فيمكن أن يقتصر التقدم
الى المناقصة على المنتجين لهذه المنتجات بحسب . وذلك كي يتحقق من
صلاحية المتناقص للمهمة التي سوف توكل اليه اذا ما وست عليه المناقصة .
وإذا قبلت عطاءات من وكلاء أو وسطاء أو سماسرة أو موزعين لهذه المنتجات .
فسوف يكون حكيما ان يطلب من مثل هؤلاء المتناقصين التقدم مع العطاء
بخطاب أجازة من المنتج . وبغير مثل هذا الاجراء المتحفظ ، فقد تتقدم
بعض المنشآت غير الأمنية بعطاءاتها فاذا مار عليها العطاء ، عملت الى
السوق تشتري منها هذه المنتجات .

وبالنسبة للأعمال الانشائية تشترط بعض الدول من اجل تنشيط
السوق الوطنية أن يدخل المتناقص في مشاركة مع جهة مقاولات محلية
للحصول على صلاحية التقدم للمناقصة . على أن كثيرا من هيئات التمويل
الدولية تحظر مثل هذا التطلب ، رغم أنها لا تمنع من قبول اقتراحات في
شأن اقامة مثل هذه المشاركة للتقدم الى المناقصة .

ويجدر ان تصمم متطلبات الصلاحية والتأهيل للمناقصات على مدى
من حماية مصالح المالك ، وليس لمجرد الحظر على البعض من التقدم اليها .

ثالثا : اوضاع تسليم العطاءات :

في وثائق تجهيز البضائع وأيضا في وثائق تجهيز الانشاءات يجب
أن يخبر المتناقصون بوضوح عن الأسعار التي يجب أن تقدم على أساسها
البضائع والخدمات ، وعن الشروط التي سيرس العطاء على المتناقص
الفائز ومثل هذا البيان عن الأسعار يمكن كل المتناقصين أن يقدموا عطاءاتهم
على أساس سعري واحد ، وهو ما يجعل الأمر أسهل على المشتري أيضا
عند مقارنته الأسعار المقدمة في العطاءات .

رابعا : مدة سريان العطاء :

تقصد بمدة سريان العطاء تلك المدة التي تبدأ بعد فتح المظاريف ،
ويكون للمشتري أو المالك أن يختار خلالها أحد العطاءات يرس عليه
المناقصة يبرم مع صاحبه العقد المراد ، دون أن يكون لأي من المتناقصين
خلالها أن يسحب عطاءه والا تعرض لمصادرة التأمين الابتدائي .

وفى تحديد هذه المدة ، مدة سريان المطاوع ، يجدر أن تراعى عدة اعتبارات :

١ - الزمن المطلوب لبحث وتقييم المطاوع ، واختيار أنسبها لارساء المطاع عليه ، والحصول على الموافقات المطلوبة من جانب أنظمة طالب المطاوع ، سواء من جهات حكومية أو من هيئات تمويل دولية ، وإبلاغ المتناقص الفائز لإبرام العقد .

٢ - وفى طلب تجهيز المشروعات بالبضائع يجدر أن تراعى أوضاع السوق التى قد تختم آجالاً قصيرة لصالحية المطاوع .

٣ - الأساس الذى سيقدر عليه سعر المطاع . أهو سعر محدد fixed price أم سعر قابل للتعديل adjustable price ليتلاقى مع واقع وظروف التوريد أو الأداء تبعاً لتقلبات الأسعار العالمية واتجاهها الى الارتفاع مع مرور الوقت . ومن المفهوم أن المتناقصين سيكونون أكثر تقبلاً لإطالة مهلة المطاع ، أى مدة صلاحيته ، إذا كان السعر قابلاً للتعديل تبعاً للظروف التى سيحدث المتناقص نفسه فيها .

على أن مدة صلاحية المطاع يجب أن تكون واقعية من ناحية الطول والقصر . فيقدر لصالحية المطاع أطول مدة معقولة ، ولا يلجأ الى إطالة المدة كثيراً أو بغير مبرر منطقي مقبول . وبصفة عامة ، فإن مدة صلاحية المطاع بالنسبة للمقود ذات القيمة الكبيرة يمكن أن تكون مناسبة إذا بلغت تسعين يوماً ، ومائة وعشرين يوماً أيضاً إذا كان لذلك ثمة مقتضى .

ويجب أن يبذل الجهد كله لانجاز البت فى المطاوع وارساء المناقصة فى الفترة الأصلية لمهلة الصلاحية . على أنه فى كثير من الأحيان ، ولأسباب مكتبية أو بيروقراطية على الأخص يجد صاحب المطاع ، مشترياً كان أو طالب انشاءات ، نفسه غير قادر على انجاز البت فى المطاوع ، وارساء المناقصة فى مدة المهلة الأصلية لصالحية المطاوع ، فيحتاج الى إطالة مدة الصلاحية المذكورة . وفى مثل هذه الحالة يجب أن يخطر المتناقصين بذلك المد ، وأن يطلب منهم الاحتفاظ بشروط عطاءاتهم ، ومنها شروط السعر ، كما هي دون تغيير ، لا بالزيادة ولا بالنقصان . إذ أن ذلك الثبات يقلل من احتمالات تردى إجراءات المناقصة التنافسية فى الضلال .

إن أى متناقص يعمد الى تغيير جوهر عطاءه يستبعد - وتطبيقاً لذلك تنص المادة ٥٧ من اللائحة التنفيذية للقانون رقم ٩ لسنة ١٩٨٣ بتنظيم المناقصات والمزايدات على أنه - يبقى المطاع نافذ المفعول وغير جائز الرجوع فيه من وقت تصديده بمعرفة مقدم المطاع بغض النظر عن ميعاد استلامه بمعرفة جهة الادارة حتى نهاية مدة سريان المطاع الميمنة باستمرار المطاع

المرافقة للشروط ، وتنص المادة ٥٨ من اللائحة المذكورة على أنه « إذا سحب مقدم العطاء عطاءه قبل الميعاد المعلن لفتح المظاريف يصبح التأمين المؤقت المودع حقا للجهة الإدارية دون حاجة الى انفاز أو الاتجاه الى القضاء ، أو اتخاذ أية اجراءات أو اقامة الدليل على حصول ضرر وعنده انقضاء مدة سريان العطاء ، يجوز لمقدمه استرداد التأمين المؤقت » وفي هذه الحالة يصبح العطاء ملغيا وغير نافذ المقبول . فاذا لم يطلب ذلك اعتبره قابلا استمرار « الارتباط بعطائه الى أن يصل لجهة الادارة اخطار منه بسحب التأمين المؤقت وعدوله عن عطائه » وعندما يطلب صاحب المناقصة في عقد المقابلة الدولي من المتنافسين تمديد فترة صلاحية عطاءاتهم ، يجب أن يطلب أيضا تمديد فترة سريان خطاب الضمان الذي هو التأمين الابتدائي للمنافسة ، وذلك لتغطية فترة صلاحية المطالبات المحدودة وعلى المشتري أو المالك الذي يدعو الى المنافسة أن يراعى للاعتبارات المتقدمة مدة واقعية لصلاحية المطالبات ، ويحددها في الدعوة الى المنافسة معلنا التزامه بها ، اذ لا يمكن للمتنافسين أن يعضوا ملتزمين بالشروط التي عرضوها في عطاءاتهم الى أجل غير مسمى أو حتى الى أجل طويل مرقق ، وإذا التمس منهم مد لهلة صلاحية عطاءاتهم فإن كثيرين منهم - وربما جميعا أيضا - قد ينسحبون من المنافسة لتغير الظروف المحيطة أو الأوضاع الخاصة بهم .

خلاصة : معيار تقييم المطالبات :

يمكن أن يقوم الاختيار بالنسبة لمناقصات توريد البضائع والمهمات البسيطة والمعادية على أساس سعر « سيف » المقدم بكل عطاء بعد تحويله الى عملة تعامل واحدة .

الا انه بالنسبة لتوريد المهمات الأساسية الكبيرة ، مثل محطة توليد قوى محرك أو آلات للصناعة ، فإن السعر لا يكون هو العامل الوحيد لحسم عملية الاختيار بل توضع في هذا الاعتبار عوامل أخرى مثل أوضاع التسليم ، وكفاية التشغيل ، وصلاحية الوقود المستعمل .

وبالمثل ، فإنه بالنسبة لتزويد المشروعات بخدمات الهندسة المدنية ، قد يكون رب العمل بحاجة الى مقارنة مواعيد التنفيذ ، وشروط الدفع ، والخيارات المختلفة ويجدر أن تستخدم « الارشادات الى المتنافسين » أو « المواصفات الفنية » لتحديد معيار التقييم والمقارنة بين المطالبات .

وبقدر الامكان ، فإن هذه المعايير يجب أن تكون مترجمة الى شروط مالية ، حتى يتسنى لكل متنافس أن يعرف ماذا ستكون عليه قيمة الاجراءات التنموية . فاذا اتبع نظام التقدير بالأرقام الحسابية على نحو يفضل من يحصل على مجموع أعلى من الدرجات أو يستبعد من لم يستوف

جدا أدنى من الدرجات فإن تفاصيل ذلك يجب أن توضح في وثائق المناقصة . وإذا كان ثمة تفضيل سيتم للصناعات أو المقاولين المحليين (هامش تفضيلي) فإن ميعاد التفضيل وكيفية تطبيقه عند تقييم العطاءات يجب أن يوضح أيضا .

سادسة : تعطلات صاحب العمل :

لما كانت الأنظمة القانونية تختلف من بلد الى آخر ، فإنه يجب أن تتضمن وثائق المناقصة النص على مثل الأحكام التالية :

- (أ) تكلفة اعداد وتقديم المناقصة يجب أن يتحملها المتناقص وحده .
- (ب) للمشتري أو رب العمل أن يستبعد عطلة لظهور فيه أو في بعض أجزائه ، أو أن يرفض بعض أو كل العطاءات المقدمة ، وأن يرسى العقد على أي من المتناقصين أو حتى على واحد من غيرهم .

المبحث الثاني : شروط التلزم :

المطلب الأول : الشروط العامة :

تتضمن شروط العقد التي توزع كوثيقة من وثائق المناقصة النص على تفاصيل الالتزامات التعاقدية المترتبة لكل من الطرفين ، والقانون المطبق على العقد ، والنحو الذي تسوى عليه المنازعات التي تنشأ عنه والجهة التي تتولى التسوية ، واجراءات التفتيش ، والوحدات القياسية المتعامل بها ، والشحن ، والتأمين ، والمدفع ، والضمانات ، والتعديل . وفي ظل المناقصة التنافسية الدولية يجب أن يقدم المتناقصين عطاءاتهم جسيما على أسس موحدة ، كي يتسنى المقارنة بين أسس عطاءاتهم . ولهذا فإن شروط العقد تعتبر جزءا من وثائق المناقصة التنافسية الدولية ICB

ومن ناحية أخرى ، فإنه إذا كان تجهيز المشروع وتزويده بالمهمات والأعمال سوف يتم من خلال التفاوض المباشر مع أحد الموردين أو المقاولين وقع عليه الاختيار من غير طريق المناقصة ، فإن الدعوة الى التفاوض لن تكون بحاجة الى تضمين الوثائق بشروط العقد . لأن هذه ستكون خاضعة للتفاوض . شأنها شأن التمن . على أن رب العمل على أي حال قد يكون في وضع أفضل لو أن هذه الشروط أدرجت في الدعوة ، لأن التفاوض سوف يبدأ عندئذ على أسس شروطه هو ، وليس على أسس الشروط التي يعرضها الطرف الآخر .

وشروط العقد يمكن أن تعد من أجل كل عقد على حدة . على أن الأمر سوف يكون من الأسهل بكثير لو كان ثمة مجموعة عامة من الشروط لكل عقود التجهيز ذات الطبيعة الواحدة .

كما يمكن أن تكمّل الشروط العامة أيضا بشروط خاصة بكل حالة على حدة .

أولا : استخدام الشروط العامة النمطية :

إن إعداد الشروط النمطية العامة لمقود تزويد المشروعات بالبضائع والمهمات والمكينات والأعمال المدنية لقي عناية الحكومات ، والفرد التجارية ، وجمعيات المهندسين الاستشاريين وهيئات الاقراض الدولية . وثمة فوائد جديرة بالاعتبار من استخدام مجموعة شروط نمطية لكل من أنواع تجهيز المشروعات من كافة الوكالات الحكومية المعنية بتجهيز المشروعات ، فهذا الإجراء من شأنه :

١ - أن يمكن الحكومة المعنية من أن تتحدّد بشكل حاسم متطلباتها ، وأن تقلل احتمالات القرارات الغير منطقية أو التحكيمية من جانب الوكالات المتوافدة .

٢ - التأكد من أن نصوص العقد هي التعبير الصادق لهذه المتطلبات .

٣ - توفير الوقت في إعداد وثائق المناقصة .

٤ - تسهيل بناء مجموعة من السوابق القانونية قائمة على الشروط النمطية التي تواتر العمل بها .

٥ - السماح للمتنافسين أن يتنافسوا على قدم المساواة بالنسبة للمقود كالمادة .

٦ - منح المتنافسين الثقة ، إذ لن يكونوا بحاجة الى معاودة فحص المخاطر المتضمنة في مجموعة جديدة من شروط التعاقد ، كل مرة يتقدمون فيها بمطاباتهم .

ثانيا : بعض الشروط العامة النمطية الدولية :

من بين أكثر مجموعات الشروط النمطية الدولية نجد :

١ - شروط العقد (الدولي) للأعمال الكهربائية والميكانيكية (بما في ذلك التركيب في الموقع) وهذه الشروط ممددة من الاتحاد الدولي للمهندسين - الاستشاريين (فيديك FIDIC الطبعة الثانية - عام ١٩٨٠ وقد أعدت لها صياغة ثالثة عام ١٩٨٧) .

٢ - الشروط العامة لتوريد وتركيب المصانع والآلات للاستيراد والتصدير ، وقد أعدت هذه الوثيقة لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأوروبا E. C. E.

٣ - شروط العقد (الدولي) لأعمال انشاءات الهندسية المدنية . وقد أعد هذه الوثيقة الاتحاد الدولي للمهندسين - الاستشاريين (فيديك FIDIC) ولهذه الوثيقة طبعة رابعة عام ١٩٨٧ .

٤ - الشروط العامة لعقود التوريد ، وعقود العمل ، وعقود الخسائر الممولة بمعرفة المجموعة الاقتصادية الأوروبية من صندوق التنمية الأوروبي (اى . دى . إف E. D. F.)

ومن المفيد أن ننص على هذه الوثائق بإيجاز فيما يلي :

١ - وثيقة الفيديك الخاصة بشروط الأعمال الكهربائية ؛

وهذه تغطي عقود توريد وتركيب المصانع والآلات ، مثل محطات القوى الكهربائية . وقد أعدت هذه الوثيقة ونشرت أول الأمر عام ١٩٦٣ ثم أعيدت مراجعتها عام ١٩٨٠ وأخيراً عام ١٩٨٧ وعلى الرغم من أن هذه الشروط ليست بالانتشار الواسع الذى لقيته وثيقة الفيديك للأعمال المدنية التى تصدينا لها بالتفصيل فى كتابنا « عقد البناء الدولي » ، إلا أنها تعد نموذجاً طيباً يحتذى به .

٢ - شروط ال اى سى اى ECE لعقود توريد وتركيب المصانع والآلات للاستيراد والتصدير ، ووظيفتها ارساء شروط عامة لبينع دائرة واسعة من المنتجات الصناعية والزراعية . وقد كشفت مراجعة هذه الشروط انها لا تطبق سوى فى إطار أوروبا . وحتى فى أوروبا فهى غير مستخدمة الا كمنطلق ونقطة بدء للمفاوضات من أجل ارساء العقود .

شروط الصندوق الأوروبي للتنمية : (اى دى إف EDF)

الى عهد قريب كان الصندوق الأوروبي للتنمية European Development Fund يستخدم وثيقة وحيدة عنوانها « الشروط العامة لعقود الاشغال العامة والتوريد الممولة من الصندوق الأوروبي للتنمية » . وقد نشرت هذه الوثيقة فى فبراير ١٩٧٤ وكانت هذه الوثيقة تغطي كل أعمال التجهيز ، على انه منذ ذلك الحين عمد الصندوق الأوروبي للتنمية الى احوال ثلاثة وثائق مستقلة محل هذه الوثيقة السابقة .

الأولى : بشأن توريد البضائع -

الثانية : بشأن الأشغال العامة .

الثالثة : بشأن الاستشارات والخدمات الأخرى .

وتقوم هذه الشروط جميعا على تقاليد القانون المدني الفرنسى . وبالنسبة لمقود التوريد ليست الفوارق بين شروط الصندوق الأوروبى للتنمية وشروط الاتحاد العولى للمهندسين - الاستثماريين بذى بال . اما بالنسبة للأشغال العامة ، فان تأثير القانون المدنى يقود الى شروط تطفى فحسب العلاقة بين المالك والمقاول . واستبعاد المهندس المشرف وذلك باعتباره مجرد مندوب أو وكيل أو تابع لرب العمل . وكافة تصرفاته وأعماله تكون لاسم موكله رب العمل ولحسابه . ومن ثم تكون هذه التصرفات والأعمال خاضعة لموافقة رب العمل ، وكافة المنازعات التى تنشعب بين الطرفين سوف تكون خاضعة لنظام تحكيم غرفة التجارة الدولية بباريس .

واستخدام صندوق التنمية الأوروبى لهذه الشروط وجوبى بالنسبة للمشروعات التى يجولها بنك الاستثمار الأوروبى ، فيما عدا بالنسبة لبعض بلدان افريقيا والكاريبى والباسيفيك التى لم تنضم الى اتفاقية ١٩٧٥ ومن ثم فان هذه الشروط ليست واسعة الانتشار ولا يقبل للزيادة فى تجهيز المشروعات الممولة من البنك الأوروبى للاستثمار الا المقاولون من المجموعة الاقتصادية الأوروبية أو من بعض بلدان افريقيا أو الكاريبى أو الباسيفيكى .

ثالثا : الشروط العامة النمطية الاعلية أو المحلية :

تعد الدول عادة شروطها النمطية الخاصة للمقود المستخدمة على المستوى المحلى وتتطور هذه الشروط النمطية الاعلية وتنمو تدريجيا ، وتمثلها التحسينات تبعا للسوابق والتجارب المكتسبة . وتتميز هذه المجموعات من الشروط النمطية بأنها معروفة من جانب الوزارات والمصالح المحلية . وهذا يصدق بالأخص على الشروط النمطية لمقود التوريد فى البلاد التى لديها ادارة مركزية للمشتريات الحكومية .

وعادة ما يوجد لدى وزارات وإدارات الأشغال العمومية مجموعة من الشروط النمطية لمقود الأشغال العامة . وليس من الصعب بصفة عامة تطويع هذه الشروط النمطية لتطبق فى شأن المناقصات التنافسية الدولية .

ويبين من كل ما تقدم انه بالنسبة لتجهيزات البضائع والمهمات لا توجد مجموعة من الشروط النمطية واسعة الانتشار . اما بالنسبة لتجهيزات الأشغال العامة ، فان وثيقة الاتحاد المولى للمهندسين الاستشاريين تعتبر ذات انتشار واسع بما فيه الكفاية وهو ما يستأهل منا أن نقف على مزيد من تفاصيل هذه الوثيقة .

المطلب الثاني : الشروط الخاصة :

ان شروط العقد النمطية التى قصد بها أن تستخدم فى عقود التجهيز المتشابهة يجب أن تفرغ فى صياغة عامة بطبيعتها . ويتضمن كل عقد شروطاً أكثر تحليلاً بموضوع التعامل الذى يبرم من أجله ، وذلك ببراعة طبيعة البضاعة أو الخدمة المراد تزويد المشروع بها ، ومصدر التمويل ، وأى متطلبات خاصة أخرى تتعلق على سبيل المثال بالهيئة التى تؤدى بها الالتزامات الناشئة عن العقد ، ومكافأة الانجاز المبكر ، ومثل هذه الشروط يجب تفصيلها حتى تناسب العقد المراد إبرامه وتضاف عادة الى الشروط العامة للعقد . ومن ثم نجد فى أى عقد من عقود تجهيز المشروعات بالبضائع أو الانشاءات أو الخدمات طائفتين من الشروط ، الشروط العامة ، والشروط الخاصة ، وتجرى عليها سواء كانت عامة أو خاصة الدعوى الى الطاء وإرساء المناقصة .

وتنقسم شروط الفيدك السابقة الاشارة اليها على سبيل المثال الى ثلاثة أقسام : القسم الأول : يحتوى على الشروط العامة . وهى بنود صيغت بالكامل ، وصالحة للتطبيق بالنسبة لكل مشروع ، ولا تحتل التغير من عقد الى آخر . القسم الثانى : يتضمن قائمة بشروط تطبيق خاصة أو فردية تختلف من مشروع الى مشروع . ويجب أن يصاد صياغتها لتناسب كل عقد مزعج إبرامه ، وهذه الشروط أو الأحكام ترتبط بالنود الواردة فى القسم الأول بتعديلها أو حذفها أو الاضافة اليها ويجب ان تيد محتويات القسم الثانى بحيث توافق متطلبات المشروع الذى يمد عقد التجهيز من أجله . القسم الثالث : من الوثيقة يتضمن أحياناً خاصاً فنية :

أولاً : السمات البارزة فى الشروط الخاصة :

إذا تأملنا نطاق الشروط الخاصة التى يتضمنها مشروع من مشروعات الأعمال العامة نجد ان هذه الشروط تغطى بصفة عامة ما يأتى على الأنص :

١ - تحديد المقصود بكل من رب العمل والمهندس والمقاول والدور الذى يؤديه المهندس فى السير بعملية المشروع قديما .

٢ - لفظة العقد .

٣ - القانون الذى يخضع له العقد .

٤ - القواعد الخاصة باستخدام العمالة المحلية .

٥ - مكافأة الإنجاز الميكرو لو كان ذلك واردا .

٦ - التمددات الجائز ادخالها على اجراءات العمل ومنح شهادات الإنجاز الميكرو واداء ما يقابل ذلك من مدفوعات .

٧ - الضرائب ومن يتحملها ، وذلك يقتضى عقد حوالة دين بين رب العمل والمقاول .

٨ - أى شرط من الشروط الفنية التى ليست منطوقا بالشروط العامة للعقد .

٩ - اجراءات استيراد المعدات (المصانع) ومبتملزماتها .

١٠ - الاشتراطات الخاصة من جانب المؤسسة المقرضة التى تبول المشروع ، لو كان ذلك واردا ، بما فى ذلك :

(ا) عملات الدفع .

(ب) الوسائل والأشكال التى تفضى بها المنازعات .

(ج) مقبولة مقدمى المطايات .

وفيما لى نذكر بعض الجوانب الخاصة بالآلولة فى عقود توريد المعدات :

١ - الاجراءات الخاصة بالتفتيش على البضاعة لدى المورد .

٢ - الهيئة الدولية للتفتيش بالنسبة للعقد .

٣ - تطلب غطاء تأمين النقل البرى أو البحرى .

Packing Conditions

٤ - الشروط الخاصة بالتغليف Packing conditions ان كان ذلك

واردا .

٥ - الشروط الخاصة بالتسليم ، ان لم تكن مغطاة فى التعليمات الموجهة الى المتأخرين .

٦ - التفضيل المقرر للصناع أو الموردين المحليين .

لانيا : بعض جوانب الشروط الخاصة :

وسوف يكون من المقيد بشأن الشروط الخاصة تفهم الآتي :

(أ) تحديد المهام :

ويجوز النص في الشروط الخاصة من المقيد على تحديد المهام الموكولة الى كل من رب العمل والمهندس والمقاول في العملية المتعاقد عليها . ويتضمن الأمر في كل حالة رسم اطار دقيق وناف للجهة قدر الامكان للمأمورية التي سوف يتولاهما على عاتق المهندس على الاخص في تسيير العمليات . وذلك بطريقة الحال في اطار عقد المقاومة المبرم بين رب العمل والمقاول . ويجوز على سبيل المثال في الاشتراطات الخاصة بكل عقد من العقود وتبعاً لكل حالة تحديد :

(أ) سلطة المهندس في تغيير الأسعار أو تحديد أسعار جديدة . بسبب ما يطرا على النطاق الاصلى للعملية من تعديل وحذف وإضافة .

(ب) سلطة المهندس في الأمر بإداء أعمال تحت بند الكميات الدقيقة .

(ج) - سلطة المهندس في الأذن بتعديلات في أسعار وحدة الأساس . أو التحاسب Unit rates بسبب ما قد يطرا من تعديل على قوانين بلد رب العمل .

وبصفة عامة فإن نجاح عقد المقاولة وتحقيقه للأغراض المرجوة منه من جانبى رب العمل والمقاول يتوقف الى حد بعيد في العمل على مبلغ قيام المهندس بدوره في تحريك العملية ، فهو الذى يتابع مسارها عن كثب ، ويستطيع بحكم الطرف الواقى الذى يوجد فيه أن يتفادى كثيراً من اسباب معوقاتها أيضاً . ولهذا فإن تحديد الدور المهود الى المهندس بالنص على الصلاحيات المفوضة اليه من قبل رب العمل على الاخص (اذ هو يعمل كممثل من نوع خاص له) يتوقف عليه مستقبل العملية محل العقد الى حد كبير ، ويتميز أن يعنى العقد، سواء فى الاشتراطات العامة أو الاشتراطات الخاصة ، برسم الدور الذى على المهندس أن يؤديه واطار ذلك الدور ، والصلاحيات الموكولة اليه كي تتأتى له من خلالها حرية التصرف لمواجهة المواقف والظروف المادية والفنية التى قد تطرا على سير العملية . وبخاصة أن عقد المقاولة عقد من عقود المدة ، أى من العقود التى لا يتأتى تنفيذ الالتزامات المترتبة عليه دفعة واحدة ، بل هو فى الأغلب الأعم يولد

التزامات يستغرق تنفيذها زمنا يحدد في العقد عادة . وأثناء هذا الزمن قد يطرأ ما لم يكن في حسابان المتعاقدين ساعة التعاقد . ويقع على عاتق المهندس الى حد كبير مواجهة هذه الظروف التي تطرأ على التنفيذ ، وذلك في إطار العقد باعتباره مشرقا على تنفيذ العقد ومواجهها للمقاول باسم رب العمل ، الذي لا يتأتى له عادة أن يكون ملازما للموقع ، بل انه قد لا يكون مؤهلا للخوض في التفاصيل الفنية لنهر العملية .

(ب) اللغة التي تحكم التعاقد والقانون المطبق :

إذا توافق من وثائق العقد نسخ باللغة المحلية بالإضافة الى نسخ بلغة أو أكثر من اللغات الدولية ، أو بعبارة أخرى من اللغات المتداولة في السوق الدولي ، فإن شروط العقد يجب أن تحدد أى لغة سوف تكون اللغة التي سيلجأ إليها في حالة نشوب خلافات في التفسير .

وان لغة دولة رب العمل التي سوف ينفذ فيها العقد هي عادة اللغة المحيطة بالنسبة لعقود الأشغال العامة .

(ج) قواعد استخدام العمالة المحلية :

يجب أن يتضمن العقد تنظيما لتراخيص العمالة غير المحلية ، وتسجيلها ، واجراءات تشغيلها ، وإشارة الى الشروط التي تحكم اعادتهم أو عودتهم الى الوطن الذي استجلبوا منه أثناء العقد أو عند نهايته ، وأوضاع اقامتهم المؤقتة ، ووسائل اعاشتهم ، ومتطلبات السكن اللائق ، والرعاية المناسبة ، وساعات العمل وأوضاعه ، والحد الأدنى للأجور ، والتعامل مع تنظيمات العمل في دولة التعاقد ، وكفالة الأوضاع الصحية والأمنية لهم .

(د) التفتيش :

وتتضمن الشروط العامة أيضا النص على حق المشتري في التفتيش لدى مقر المصنع للتحقيق من صلاحية البضاعة المتفق عني شرائها أو توريدها ، أثناء تصنيعها بل وبعد ذلك ، واجراء اختبارات مسبقة على الشحن ، وان يجري التفتيش اللازم على البضاعة حال وصولها الى مقر المشتري . ويجب ان تمنح الشروط العامة المشتري الحق في رفض البضاعة إذا لم تكن مطابقة للمواصفات أو المعايير المتفق عليها .

ويجدر ان تتولى الشروط الخاصة تحديد على أى مستوى وفي أية مراحل يجري فيها التفتيش المذكور ، والجهة التي يسند إليها اجراؤه ،

وما هي الاخطارات التي توجه والأوضاع التي يجب ان يجرى عليها مثل هذا التفاهد .

(هـ) القوة القاهرة :

القوة الملزمة للعقد :

من المبادئ الاصولية في العقود ان المتعاقد الذي يتكهن عن تنفيذ التزاماته التي حمله بها العقد قبل المتعاقد الآخر يلتزم بتعويضه عن الاضرار المترتبة على ذلك . وليس بكاف لتبرير التخلف عن تنفيذ العقد الادعاء فحسب بأن تنفيذه أصبح غير عائد بفائدة على الملتزم بالتنفيذ ، أو اضحي أكثر تكلفة ، أو أشد صعوبة عما بدأ عليه عندما وقع على العقد أول الأمر . والواقع أيضا انه حتى العجز الكامل عن التنفيذ لا يعفى دائما أحد طرفي العقد من تكوله أو تقصيره في أداء العقد ، وعلى سبيل المثال ان يكون القصور في التنفيذ راجعا الى نقص التمويل أو قصور الموارد . على انه من ناحية أخرى فإن بعض حالات الاستحالة في تنفيذ العقد الناجمة عن بعض أوضاع واقعية (وغالبا ما يطلق عليها حالات قوة القاهرة) يمكن - في ظل اغلب الأنظمة القانونية المتحضرة - أن تعفى المتعاقدة من التنفيذ ، وبالتالي أيضا من مغبة عدم التنفيذ . وفي الاصل لم تكن هذه الأسباب المروفة بالقوة القاهرة *Force majeure* تتضمن الا دائرة ضيقة من الأحداث ، كالحرب وكوارث الطبيعة مثل فيضان أو زلزال أو أعصار مدمر ، وهي أحداث تظهر بعد إبرام العقد ودون أن تكون متوقعة عند إبرامه . على ان دائرة هذه الأسباب قد اتسعت مؤخرا من خلال التشريعات التي تسن ، وأحكام القضاء وقرارات التحكيم التي صدرت في عديد من البلاد بإدراج تنويحات أكبر من الأعذار المبررة لعدم التنفيذ وذلك بتوسيع معنى « استحالة التنفيذ » لاضافة اعتبارات عملية واقتصادية الى العوامل القانونية والطبيعية البحتة التي كان يمتدح بها الفهم التقليدي لاصلاح القوة القاهرة فيما مضى . ويجدر ان يسمى هذا الاتجاه الموسع من دائرة الأعذار المفية من تنفيذ العقود « الاتجاه التحرري لأسباب القوة القاهرة » ويمكن ان يوصف ذلك بأنه وضع « حد التضحية » لا يكون المتعاقد فيما بعده ملزما بما تعهد به ابتداء . فقد أصبح المتعاقد قادرا - على أساس من العدالة التعاقدية - أن يجد نفسه في لحظة من لحظات تنفيذ التعاقد مستقبلا معفى من التزاماته التي تحمل بها عند إبرامه للعقد . أو بمباراة أخرى ، فإن هذا المفهوم الحديث للقوة القاهرة انما يفسح حدا لأعباء التعاقد فلا يجوز ان يجد نفسه متحملا بها فيما تجاوز نطاقا معيناً قام

بتعيين مخالفه المشرع وأحكام المحاكم وقرارات هيئات التحكيم التجاري .
 في بلدان مختلفة . على أن الأصح في النظر القانوني أن يعتبر المتعاقدان
 منذ توقيعهما على العقد قد اتفقا على أن تعهداتهما يمكن التحلل منها
 إذا ما نشأت بعد لحظة إبرام العقد أوضاع تعمد قدرة المتعاقد على تنفيذ
 التزاماته . ومفاد ذلك أن المتعاقدين منذ البداية دخلا إلى العلاقة التعاقدية
 وفي أذهانهم حدود معينة لمخاطر يمكن أن تؤثر في التزاماتهم ولو إلى حد
 اعدامها . ومن خلال تحديد ما كان سوف يكون عليه تقدير المتعاقدين
 للمخاطر - وهو ما يمكن أن يطلق عليه النية المقترحة للمتعاقدين -
 لو كانا واجها صراحة المخاطر المحتملة ، فإن بالإمكان اتخاذ قرار بالنسبة
 لما إذا كان أحد الطرفين مسئولاً عن عدم التنفيذ الناجم عن هذه المخاطر .
 على أن أغلب عقود التجهيز الدولية تتضمن نصاً يحدد ، على قدر ما يمكن
 من الوضوح ، أنواع الأحداث التي سوف سيتحرر المتعاقد عند وقوعها
 من المسؤولية عن عدم التنفيذ . وهذه الأحداث هي ما يطلق عليه في
 العقود الدولية بصفة عامة « القوة القاهرة » .

وتتطلب لوائح التجهيز الموضوعية بمعرفة أغلب جهات الإفراض
 الدولية أن يدرج في شروط العقود المولة منها النصوص المتعلقة
 بما سوف يعتبر قوة قاهرة مغطاة من تنفيذ الالتزام عند حدوث سببها .
 وهذا ما تقتضيه السياسة التجارية السليمة . أن تعرف كل من الطرفين
 ابتداءً على الحالات التي سوف لا يكون ما تمهد به ملزماً له بتنفيذه وذلك
 للأسباب التي لا دخل لإرادته فيها ، هو من متطلبات التجارة الخارجية
 الرابطة التي تمارس في إطار ظروف مليئة بالالغام الجسام المدفونة تحت
 سطوح لا تنبئ بما تحتها من أخطار . ومن ثم كان تعيين الأخطار المبرئة
 من الالتزام ابتداءً واتفاقاً من متطلبات السير قدماً بالتجارة الدولية في
 طريق النجاح والازدهار . ذلك أن بيان المخاطر في مشاركة دولية
 ذو أهمية حيوية بالنسبة لطرفي المشاركة . ولاشك أن فرض المسؤولية
 عن مخاطر غير مقبولة على المدعو للمشاركة في مناقصة دولية قد يجعله
 ينكمس على عقبه ، أو إذا اشترك فيها فسوف يعرض أسعاراً أعلى . ومن
 ناحية أخرى فإنه ليس مرغوباً فيه أن تدرج شروط مفرطة العمومية
 لأجل تجنب أحد المتعاقدين المسؤولية التي يجب أن يتحملها بحق .
 ولهذا فإن الشروط المتعلقة بالقوة القاهرة في عقود التجارة الدولية يجب
 أن تقرأ وتصاغ بحرص وحذر .

وتتضمن البنود الخاصة « بالقوة القاهرة » أى « المخاطر المستثناة »
فى عقود تجهيز المشروعات الدولية عناصر ثلاثة :

أولاً : تعريف هذه الشروط .

ثانياً : تحديد الآثار المترتبة على وقوعها .

ثالثاً : إجراءات تقريرها أو الإبلاغ عنها .

تعريف القوة القاهرة :

أما عن التعريف فهو عادة يتصف بالعمومية ، كأن يقال « واقعة تحدث بنى عن إرادة التعاقد ، ولم يكن بالإمكان توقعها أو نعاذها أو منع وقوعها ، ومن شأنها أن تجعل تنفيذ العقد غير ممكن إطلاقاً » .

ومن التعاريف المألوفة أيضاً عن القوة القاهرة القول بأنها « انه سبب يتجاوز السيطرة المعقولة للطرفين المتعاقدين ، ومن شأنه أن يحول دون أداء الالتزام التعاقدى » .

كما يمكن إضافة عناصر خاصة فى تعريف القوة القاهرة يكون من شأنها تغطية صور متنوعة من الأحداث تختلف اتساعاً وضيقاً بحسب موضوع العقد المطروح أمره للدراسة . ومن صنف الأحداث التى يكثر النص عليها أعمال الحكومة ، والفتاقل السياسية ، والحرب وغيرها من الأعمال العسكرية ، والمشكلات المتعلقة بالعمالة ، والتموين ، والصحة ، وكوارث الطبيعة .

(أ) ومن أمثلة أعمال الحكومة القبض والاعتقال ، ونزع الملكية والمصادرة والحظر الكلى أو الجزئى للاستيراد أو التصدير من أو الى البلاد التى وضعت فى الاعتبار فى المطاطات المقننة ، والتعديلات المدخلة على التشريعات واللوائح القائمة وقت تقديم المطالبات ، والقيود التى تفرض على الصناعة .

(ب) ومن أمثلة الفتاقل السياسية الثورة ، والصيان المدنى ، والشغب والاضراب ، والتمرد ، والحرب الأهلية ، وأعمال التخريب أو العنف المعاقب عليها جنائياً .

(ج) ولا تعنى الحرب ، الحرب المعلنه فحسب ، بل هناك أيضاً أوضاع مماثلة لحالة الحرب دون أن تكون معلنه ، ويندرج تحت مفهوم الحرب كقوة القاهرة أيضاً ^{١٢٨} أعداد للحرب أو اعلان التعبئة العامة

أو استدعاء القوات الاحتياطية تأهباً لهجوم . أو لصد هجوم ما ، وانزال القوات والفرز والاحتلال وحرب الصابات ، والعمليات العسكرية التي من هذا القبيل بصفة عامة .

(د) **الآزمات المتعلقة بالعمالة** : كالأضراب ، والاعتصام بالمصانع ، وتمطيلها عن العمل ، والمنازعات الصناعية ، وعجز المفاوضين من الباطن عن أداء التزاماتهم قبل المفاوض الأصل لسبب من أسباب القوة القاهرة تعرض له هؤلاء المفاوضون من الباطن أنفسهم .

(هـ) **آزمات التموين وتزويد المشروعات بالمواد الأولية اللازمة** لاحتياجات التشغيل ، وذلك لسبب من قبيل القوة القاهرة أو حدوث عجز في المواد الأولية وضيق الوقت اللازم لتدبيرها من مصادر أخرى .

(و) **الكوارث الطبيعية** ، مثل الفيضانات ، والزلازل ، والصواعق والمواصف ، والجفاف ، والأعاصير ، وحوادث القطارات ، وغيرها من الأحداث القدرية .

(ز) **الآزمات الصحية** ، مثل الأوبئة ، والحجر الصحي .

(ي) **وغير ذلك من حوادث لا دخل للمتعاقدين فيها** ، مثل انهيار أو تفسخ المنشآت لميوب خفية في الصناعة أو المواد المستعملة ، أو تأخر المواصلات .

وقد لوحظ من دراسة عينات من عقود البنك الدولي أن التعريفات المعطاة لـ « القوة القاهرة » ، غالباً ما لا تفرق بين أحداث تحدث في بلد المشتري أو في بلد أجنبي آخر ، بينما كان يجب إجراء التفرقة اللازمة في هذا المقام (راجع راجافان سترينيفاسان وديفيد ساسون في مؤلفهما « التعاقد الدولي وتجهيز المشروعات الدولية » - بالانجليزية - جزء أول ١٧ - ٦ - ٥ وهو من مطبوعات معهد القانون الدولي بواشنطن) .

وفي بعض الحالات استبعد التعريف على وجه التحديد أنماطاً معينة من الأحداث من إطار « القوة القاهرة » وأمثلة ذلك الأحوال الجوية ، والأخطاء في التصميم ، وتقلبات العملة وأسعار الصرف .

ويراعى في صياغة شروط القوة القاهرة في عقود التجهيز الدولية أن يرد وصف عام يشير إلى الحالات المماثلة في نوعها لتلك الواردة تعديداً على سبيل التخصصين ، وإن هذه الحالات المماثلة تأخذ بذلك ذات الحكم المعطى لتلك الحالات الموضحة تفصيلاً من قبل . وهو ما يفضى إلى أن تكون حالات القوة القاهرة المنصوص عليها في العقود النطية واردة على سبيل المثال لا الحصر ، حتى تأخذ الحالات الأخرى التي تجرى مجراها ذات الحكم

المقرر لها . ولا ترد حالات القوة القاهرة الممول عليها في تلك العقود على سبيل الحصر الا اذا قضى الطرفان ذلك ، ونصا عليه صراحة .

فاذا نص في عقد على ان المتعاقد سوف يعفى من المسؤولية عن الخسائر الناجمة عن « الحروب ، والاضرابات ، والانقلابات والثورة ، أو أى سبب آخر يتهدى سيطرة ذلك المتعاقد » فان هذا المتعاقد لن يقبل منه الادعاء باعفائه من المسؤولية عن الخسارة الناجمة عن مجرد حريق أو فيضان ، ذلك أن هذين السببين لا يدخلان في عداد الأسباب التي يتهدى تأثيرها سيطرة الطرف المتعاقد . ومن ثم فان هذا الشرط يجب أن يقرأ على أن الأحداث أو الأسباب التي لم يرد تعدادها في النص صراحة لا يمكن الاعتماد بها في مقام القوة القاهرة الا اذا كانت من نوعية الأسباب أو الحوادث التي ورد تعدادها صراحة . وعلى ذلك فما دامت الأسباب الواردة تعدادها هي الثورة والاضرابات والحرب ، فان ما يجري مجراها إذن يجدر أن يكون من قبيل هذه الأسباب ذات الطابع السياسي ، وهكذا . وهذه بطبيعة الحال أمثلة افتراضية وتغير النتيجة في الحالات الواقعية تبعاً لاختلاف ما تعطيه الأنظمة المختلفة من دلالات . ولهذا السبب ، فان اجراءات تسوية المنازعات التي ينص عليها في العقد تكون ذات أهمية قصوى في هذا المقام .

الآثار المترتبة على القوة القاهرة :

ويترتب على حدوث سبب من أسباب القوة القاهرة وتحققها في الحالات الواقعية اما :

١ - الاعفاء الكامل من الالتزام التعاقدى بالنسبة لأحد طرفي التعاقد أو لكليهما .

٢ - مد الأجل المقرر للتنفيذ .

٣ - تخفيف المسؤولية الواقعية على عاتق أحد الطرفين أو كليهما أو أحد من الغير مثل المفاوض من الباطن عادة . على ان هذه الأمور يجب أن يعنى بمواقبها والنص عليها صراحة . في العقد من أجل تفادي منازعات غير ضرورية .

ويتضح من ذلك ان مفهوم « القوة القاهرة » في عقود الدولية لا يتفق تماماً مع مفهومها في القوانين المحلية مثل القانون المصرى والقانون الفرنسى . بل ان مفهوم « القوة القاهرة » في اختلافه مع مفهومها في القانون المصرى على وجه الخصوص ، يجعل ذلك المفهوم قابلاً لاستيفاب بعض أحكام مهمما قرره القانون المدنى في المادة ١٤٧ باسم « الظروف الطارئة » التي تقتصر أثرها على تخفيف عبء الالتزام على المدين محسباً من ذلك برده الى الحد المقبول .

ويوضح الأستاذ الدكتور عبد الفتاح عبد الباقي (نظرية العقد والورادة المنفردة - طبعة ١٩٨٤ - ص ٥٥١ هامش) الاختلاف الأساسي بين نظرية الظروف الطارئة من ناحية ونظرية القوة القاهرة من ناحية أخرى في الأمرين الآتيين :

الأول : يكفى في الحادث الذى ينهض سببا لتطبيق النظرية الأولى ان يكون من شأنه أن يجعل تنفيذ الالتزام بالغ الإرهاق للمدين ، دون أن يصل الى جعل هذا التنفيذ مستحيلا . أما في تطبيق نظرية القوة القاهرة ، فيلزم ان يكون من شأن الحادث الذى وقع ان يؤدي الى جعل تنفيذ الالتزام مستحيلا استحالة مطلقة ، ولو بالنسبة الى جزء منه .

الثاني : يترتب على تطبيق نظرية الظروف الطارئة ان يخفف القاضى عبء الالتزام عن المدين ، بأن يردده الى الحد العادى المعقول ، فى حين ان تطبيق القوة القاهرة يؤدي الى انقضاء الالتزام كلية ، وبالتالي الى براءة ذمة المدين منه تماما . ويلاحظ ان محكمة النقض الفرنسية قد سارت على عدم تطبيق فكرة الظروف الطارئة فى العقود المدنية والتجارية ، واضطرد قضائها على ذلك . بخلاف مجلس الدولة الفرنسى ومن بعده مجلس الدولة المصرى الذى تبنى نظرية الظروف الطارئة فى العقود الإدارية ، حفاظا منه على مبدأ أو استمرار المرافق العامة . بل ان قضاء مجلس الدولة سواء فى فرنسا أو مصر قد أفسح المجال أيضا الى ما عرف « بنظرية أعمال الأمير » و « نظرية الصعوبات المادية غير المتوقعة » ويمكن أن نعرف عمل الأمير بصفة عامة بأنه « عمل يصدر من سلطة عامة ، دون خطأ من جانبها ، ينجم عنه تسوى مركز التعاقد فى عقد ادارى ، ويؤدي الى التزام جهة الإدارة المتعاقدة بتعويض المتعاقد المضرور عن كافة الأضرار التى تلحقه من جراء ذلك ، بما يعيد التوازن المالى للعقد » (د . سليمان الطماوى - الأسس العامة للعقود الادارية - طبعة ١٩٨٤ - ص ٥٦٧) أما الصعوبات المادية غير المتوقعة ، التى غالبا ما تتواجد فى مجال حدود الأشغال العامة فهى - على حد تعريف الأستاذ الدكتور سليمان الطماوى - صعوبات مادية ذات طبيعة استثنائية خالصة ، ولا يمكن توقعها بحال من الأحوال عند إبرام العقد ، وتؤدي الى جعل تنفيذ العقد مرهقا . ويستحق التعاقد مع الادارة عنها تعويضا كاملا عما تسببه من أضرار . وواضح انه فى جميع أحوال تطبيق مجلس الدولة لهذه النظريات الثلاثة لا يصل الأمر على الإطلاق الى حد اقالة التعاقد مع الادارة من التزامها قبلها اقالة كلية ، بل اقتصر الأمر على الحكم للمتعاقد المضرور بالتعويض الذى يمكن أن يكون كليا فى حالتى تطبيق نظريتى عمل الأمير والظروف المادية غير المتوقعة ، وجزئيا فى حالة نظرية الظروف الطارئة .

وعلى أى حال ، فإن الأمر يقتضى عند دراسة « القوة القاهرة » فى عقود التجهيز الدولية تأملها ليس بمنأى عن النظريات الثلاثة التى لوردناها .

الإبلاغ عن القوة القاهرة :

وتتجه التصانوص الواردة بشأن أحداث القوة القاهرة فى عقود التجهيز عادة الى ضرورة إبلاغ المتعاقد الآخر أو ممثله بتفاصيل الحادث المولد لمطالبه بشأن حالة من حالات القوة القاهرة . وذلك أيضا فى أجل محدد بعد حدوثه ومثل هذه الأحكام على جانب من الأهمية ، لأن قلة من الأنظمة القانونية تتضمن النص على هذا الالتزام ما لم يرد النص عليه صراحة فى العقد .

المحتوى

٢	تمهيد :
٣	أولاً : حجم مشروعات التنمية
٥	ثانياً: تنوع السياسات
٦	ثالثاً: التجهيز الخاص

الباب الأول

معايير اختيار المتعاقد

٨	الفصل الأول : تحديد مدى عمليات التجهيز المطلوبة
٩	أ - التوقيت أو الزمنية
٩	ب- بنائيات السوق
١٢	الفصل الثاني : التنافسية ومعايير أخرى
١٢	أ - التنافسية
١٣	ب - التجميع
١٤	ج- ممارسات السوق ، والنقل ، وتكاليف أخرى
١٤	- إمكانية بناء مقالة التجهيز
١٥	الفصل الثالث : التفضيل المحلي

الباب الثاني

أنواع المناقصات الدولية

- ١٩ الفصل الأول : المناقصة المفتوحة - مفهومها - إعداد وثائق المناقصة - الاعلان - طلب بيان الخبرة السابقة والصلاحيات - فتح المظاريف ، وفحص العطاءات ، والإختيار من بينها - التقييم اللاحق لصلاحية المتقدم بمطائه - ارساء العطاء وإبرام العقد - تنفيذ العقد - التسوية النهائية .
- ٢٣ الفصل الثاني : المناقصة المحدودة ، أو الانتقائية ، أو المناقصة من القائمة .
- ٢٥ الفصل الثالث : المناقصة وحيدة المصدر .
- ٢٥ الفصل الرابع : المناقصة بالتفاوض ، أو المتفاوض عليها .

الباب الثالث

اختيار الادارة للمتعاقدين معها
 وإرساء التعاقد عليه
 وفقاً لاحكام القانون المصرى

- ٢٧ الفصل الأول : أساليب التعاقد : المناقصة العامة ، والمبايعة التى تقوم عليها
- ٢٨ - مبادئ المناقصة العامة

٢٨	- نوعا المناقصة العامة
٢٨	- اساليب التعاقد غير المناقصة العامة
٢٨	- المناقصة المحدودة
٢٩	- المناقصة المحلية
٢٩	- الممارسة
٢٩	- اجراءات الممارسة
٣٠	- الإتفاق المباشر
٣٠	- تعاقدات وزارتي الدفاع والتموين
٣١	الفصل الثاني : البت في المناقصات :
٣١	- تشكيل لجان البت في المناقصة
٣١	- اللجان الفرعية
٣٢	- عدم جواز المفاوضة بعد فتح المظاريف
٣٢	- إرساء المناقصة
٣٢	- الشروط الأفضل والسعر الأقل
٣٢	- التفضيل المحلي
٣٢	- استبعاد بعض الخطوات

الباب الرابع

وثائق المناقصة الدولية

٣٣	الفصل الأول : الإعلان
٣٧	الفصل الثاني : بيان الخبرة المسبق
٤١	المبحث الأول - المقومات المطلوبة في بيان الخبرة المسبق
٤٣	المبحث الثاني - تقييم بيانات الخبرة المسبقة

الفصل الثالث : الدعوة إلى المناقصة

الباب الخامس

مضمون وثائق المناقصة (المبادئ العامة)

٤٩	الفصل الأول : ما تستهدفه وثائق المناقصة وتفطيه
٥٠	الفصل الثاني : تصنيف وثائق المناقصة ونظرة تحليلية إليها
٥٠	تصنيف وثائق المناقصة
٥١	نظرة تحليلية الى وثائق المناقصة
٥١	الإرشادات الى المتناقصين
٥١	المبحث الأول : العطاءات
٥١	أولاً : إجراءات تقديم العطاءات
٥٢	ثانياً : صلاحية مقدمى العطاءات
٥٢	ثالثاً : أوضاع تسليم العطاءات
٥٣	رابعاً : مدة سريان العطاء
٥٥	خامساً : معيار تقييم العطاءات
٥٦	سادساً : تحفظات صاحب العمل
٥٦	المبحث الثاني : شروط العقد
٥٦	المطلب الأول : الشروط العامة
٥٧	أولاً : إستخدام الشروط العامة النمطية
٥٧	ثانياً : بعض الشروط العامة النمطية الدولية
٥٩	ثالثاً : الشروط النمطية الأهلية والمعلية
٦٠	المطلب الثاني : الشروط الخاصة
٦٠	أولاً : السمات البارزة فى الشروط الخاصة
٦٢	ثانياً : بعض جوانب الشروط الخاصة
٦٢	١ - تحديد المهام

- ب - اللغة التي تحكم التعاقد والقانون المطبق ٦٣
- ج - قواعد استخدام العمالة المحلية ٦٣
- د - التفتيش ٦٣
- هـ - القوة القاهرة ٦٤
- القوة الملزمة للعقد ٦٤
- تعريف القوة القاهرة ٦٦
- الآثار المترتبة على القوة القاهرة ٦٨
- الإبلاغ عن القوة القاهرة ٧٠

الموسوعة القانونية للاستثمارات والعقود الدولية

تستهدف مطبوعات « الموسوعة القانونية للاستثمارات والعقود الدولية » تلبية حاجة المكتبة العربية الى استجلاء « الجوانب القانونية للتجارة الدولية »

وهذا المجال الاقتصادي والقانوني الحيوي يرتكن بالأخص الى عديد من الوثائق الدولية التي - رغم أهميتها - يفتقدها الباحث على المستوى المحلي ، بينما تنشغل بها أكثر من منظمة وهيئة وجمعية دولية ، تعكف على هذه الوثائق، سواء بالإعداد أو التجميع أو الدراسة أو التطبيق أو فض المنازعات التي تنشأ عن التعامل بها، مما أوجد ذخيرة علمية لا يستهان بها وتستأهل من الدراسات كل العناية.

وقد تزايدت أهمية هذه الوثائق بالنسبة للعالم العربي، وعلى الأخص بعد أن اتجه إلى إبرام عديد من اتفاقيات وعقود الاستثمار مع رؤوس الأموال الأجنبية بحيث أصبح توفير هذه الوثائق بين أيدي المشتغلين في مجالات الاستثمار والتجارة والمسؤولين عن مشروعات التنمية في البلاد العربية ضرورة ملحة.

وقد أخذت « الموسوعة القانونية للعقود والاستثمارات الدولية » على عاتقها المبادرة الى النهوض بهذه الخدمة القومية الجديدة وتتمثل في إصدار سلسلة من المطبوعات العلمية والعملية تتضمن نخبة من الوثائق والبحوث في المجالات التي أشرنا إليها .

وتبدأ « الموسوعة القانونية للعقود والاستثمارات الدولية » بتقديم الوثائق والبحوث الآتية:

- لائحة مناقصات البنك الدولي.
- العقود الاستشارية على ضوء لائحة البنك الدولي لاستخدام الاستشاريين.
- التعاقد الدولي وتجهيز مشروعات التنمية (اختيار المتعاقد)
- اتفاقية فيينا لبيع البضائع الدولي .
- عقد المقاولة الدولي .
- التحكيم في المنازعات التجارية الدولية.